जीवन-दृष्टि ही सर्वस्व है

अपना रवैया बदलें....
और आपने अपना जीवन बदल दिया !

जॅफ कॅलर

VISIT…

नष्ठि

यह पुस्तक मेरी पत्नी, डोलोरेस को समर्पति है,
मुझ पर वशि्वास करने और मुझे प्रोत्साहति करने के लएि
मेरे सपनों का पालन करने के लएि।

परिचय

वह रात जिसने मेरी जिंदगी बदल दी

> मेरी पीढ़ी की सबसे बड़ी खोज यह है कि इंसान अपने नजरिए को बदलकर अपने जीवन को बदल सकता है।
>
> - विलियम जेम्स

मैंn 1980, **मैंने लॉ स्कूल से स्नातक किया और सोचा कि मैं अपने जीवन के बाकी समय के** लिए वकील रहूंगा। आखिरकार, मैं यही चाहता हूं कि मेरे शुरुआती किशोरावस्था के बाद से एड करना चाहता हूं।

सबसे पहले, सब कुछ योजना के अनुसार हुआ। उस गर्मी के बहुत से अध्ययन के बाद, मैंने बार परीक्षा उत्तीर्ण की और न्यूयॉर्क में कानून का अभ्यास करने के लिए भर्ती हुआ। मेरा निजी जीवन भी उन्नति पर था।

1981 की शुरुआत में, मैंने शादी कर ली Dolores, एक कानून स्कूल सहपाठी। मैं बहुत सफलता और खुशी के रास्ते पर था।

या इसलिए मैंने सोचा।

लेकिन, कुछ वर्षों के लिए कानून का अभ्यास करने के बाद, मुझे एहसास हुआ कि मैं बिल्कुल भी खुश नहीं हूं।

यकीन है, कुछ चीजें थीं जो मुझे वकील होने के बारे में पसंद थीं। मुझे लोगों को अपने विवादों को सुलझाने में मदद करने में मज़ा आया, खासकर जब मैं उन्हें लंबे समय तक पीड़ा से बचा सकता था

अदालत की कार्यवाही।

फिर भी, एक वकील होने के बारे में बहुत सारी बातें थीं जो मुझे नापसंद थीं - और यह सिर्फ मुझे बाहर निकालने के लिए लगता था। थकाऊ कागजी कार्रवाई और मुकदमे दर्ज किए जाने की मंशा। लगातार देरी और स्थगन। एक परीक्षण को 10 बार स्थगित किया जाना असामान्य नहीं था।

मैं काम करने के लिए खतरनाक हो गया

मैंने काम करना जारी रखा, लेकिन एक वकील के रूप में अधिक से अधिक असंतुष्ट हो गया। मैं निराश था और बहुत उदास। इसे स्पष्ट रूप से कहने के लिए, मुझे अपना जीवन पसंद नहीं आया, और मैंने कोई भी रास्ता नहीं देखा कि चीजें बेहतर होंगी।

क्या आपने कभी ऐसी नौकरी की है जहाँ आप सबसे ज्यादा दिन काम करने जा रहे हैं - जहाँ आपको हर दिन अपने कंधों पर "दुनिया का वजन" महसूस होता है?

खैर, यह मुझे कैसा लगा। मैं सचमुच शारीरिक रूप से और भावनात्मक रूप से, दोनों ही तरह से ... और दर्द में था। मैं अपने वर्षों की तुलना में बहुत बूढ़ा दिखता था। मुझे हर समय सिरदर्द होने लगा, और मेरा पेट लगातार मथ रहा था। डर है कि मुझे कुछ गंभीर स्वास्थ्य समस्या थी, मैंने कुछ डॉक्टरों को देखा और उन्होंने परीक्षणों की एक बैटरी का आदेश दिया। हर परीक्षा एक ही परिणाम के साथ वापस आ गई - वे मेरे साथ शारीरिक रूप से कुछ भी गलत नहीं पा सके। डॉक्टरों में से एक ने सुझाव दिया कि मैं अपने परेशान पेट को शांत करने के लिए मालॉक्स का सहारा लेता हूं।

आध्यात्मिक रूप से, मैं मर चुका था। मेरे जीवन में कुछ भी बहुत मायने नहीं रखता था। दिन-प्रतिदिन की यह दुर्दशा मेरे स्वरूप को भी प्रभावित कर रही थी। हालाँकि मैं अपने 20 के दशक के अंत में था, फिर भी मैं 40 साल का था!

1985 के शुरुआती दौर में, जब मैं 30 साल का हो गया, उसके तुरंत बाद, मुझे जला दिया गया। और, एक विशेष शाम, मेरी मांद में अकेले बैठे हुए, मुझे पता था कि कुछ बदलना होगा। पता नहीं क्या करना है, मैंने बस ज़ोर से कहा,

"मेरी ज़िंदगी को इससे भी ज्यादा कुछ मिला है... इस दुःख और दुःख से बढ़कर कुछ और है।"

एक अनजाने स्रोत से मदद मिलती है

उस रात के बाद, मैं मांद में टीवी देख रहा था। ये था

लगभग 1:00 बजे, और मेरी पत्नी, डोलोरेस, पहले ही बस्तिर पर जा चुकी थी। लेकनि मैं इतना नीचे महसूस कर रहा था कि मैं सो नहीं सका। मैं "चान-
नेल सर्फ "मेरे समय पर कब्जा करने के लिए कुछ ढूंढ रहा है। मैं
सभी चीजों की, एक अनैच्छकि।

तुम वो नहीं हो जो तुम सोचते हो कि तुम हो। लेकनि आप क्या सोचते हैं
तुम हो!

सामान्य रूप से, मैंने यह कयिा होता
उस चैनल को सेकंड के एक अंश में बदल दयिा,
लेकनि कसिी कारण से, मैंने सुना।

उत्पाद को पेडेड कयिा जा रहा था *मानसकि बैंक* और आभानिकारी लोरेल हेंडरसन द्वारा समर्थन कयिा गया था *ब्रैंडी बंच* प्रसद्धि। *मानसकि बैंक*

एक गृह-अध्ययन पाठ्यक्रम था जसिमें बताया गया था कि जीवन में हम जो कुछ भी हासलि करते हैं वह हमारे अवचेतन वशि्वासों पर आधारति है।

मुझे उस बदि पर इतनी हताशा महसूस हुई कि मैंने इसके लिए जाने का फैसला कयिा। मैंने अपना क्रेडटि कार्ड नकिाला और कार्यक्रम का आदेश दयिा।

मेरी मांद में वह रात मेरे जीवन का महत्वपूर्ण मोड़ थी।

वैसे, जब मैंने भेड़यि से डोलोरेस को बताया कि मैंने एक या दो दनि बाद क्या कयिा, तो वह चौंक गई।

"तुमने क्या कयिा?" उसने वस्मिय में पूछा। ऐसा नहीं है कि उसने खरीद पर आपत्ति जताई है - यह मेरे लिए चरत्रि से इतना कुछ बाहर था कि आवेग पर ऐसा कुछ खरीदना ... और इससे भी बदतर, एक टीवी infomercial से!

कई दनिों बाद, *मानसकि बैंक* कार्यक्रम मेरे दरवाजे पर आया। और मैं यह जानने के लिए रोमांचति और उत्साहति था कि हमारे वचिार हमारे जीवन की गुणवत्ता को कैसे नरि्धारति करते हैं। उस समय से पहले, मैंने इन वचिारों को कभी नहीं सुना था। दुर्भाग्य से, वे आपको यह सामान स्कूल में नहीं पढ़ाते हैं!

***मानसकि बैंक* कार्यक्रम ने मुझे अन्य प्रेरक संसाधनों की तलाश करने के लिए** प्रेरति कयिा। मैंने नेपोलयिन हलि, ओग मैंडनिो, नॉर्मन वसिंट पील और रॉबर्ट शुल्लर की कतिाबें पढ़ना शुरू कयिा। मैंने नयिमति रूप से बाइबल पढ़ना शुरू कयिा। और मैंने उत्सुकता से जगि जगिलर, अर्ल नाइटगिल और कई अन्य लोगों द्वारा प्रेरक ऑडयिो कैसेट कार्यक्रमों को सुना। मुझे एक व्यक्ति की तरह महसूस हुआ, जो एक गंदे गले के साथ रेगस्तिान में दनिों के लिए भटक गया था ... और फरि अचानक एक धारा मलिी

पानी!

अब, मैं आपको यह नहीं बता सकता कि मेरे जीवन में सब कुछ रातोंरात बदल गया, क्योंकि ऐसा नहीं हुआ। लेकिन, जब से मैंने नकारात्मक दृष्टिकोण से सकारात्मक दृष्टिकोण में बदलना शुरू किया, मुझे महत्वपूर्ण परिणाम मिलने शुरू हो गए।

मैंने पहले से अच्छा प्रतीत किया। मेरे पास अधिक ऊर्जा थी। और मैंने उन लक्ष्यों को प्राप्त करना शुरू कर दिया जो मैंने पहले कभी पूरा नहीं किया होगा ... सभी मेरे दृष्टिकोण में बदलाव के कारण! मुझे यह बताते हुए खुशी हो रही है कि जब लोग अब पूछते हैं कि मैं कितना बूढ़ा हूं ... और मैं कहता हूं
44, वे हमेशा जवाब देते हैं, "आप बहुत छोटे दिखते हैं!"

यह सब रवैये में है।

वकील से लेकर मोटिवेशनल स्पीकर तक

मैंने अपने खाली समय में अपना स्व-अध्ययन कार्यक्रम जारी रखा, जबकि मैंने एक वकील के रूप में पूरा समय काम किया। सकारात्मक सोच काम में मेरे दृष्टिकोण की मदद कर रही थी, लेकिन मुझे अपने "शौक" के लिए एक जुनून महसूस हुआ जो मैंने कभी भी अपने काम के लिए महसूस नहीं किया था, और मैंने उस दिन के बारे में सपना देखा था जब मैं अपनी नौकरी से दूर जा सकती थी।

1989 में, दृष्टिकोण और प्रेरक अवधारणाओं के बारे में चार साल के गहन शोध के बाद, मैं कुछ प्रस्तुत करने के लिए सहमत हुआ

कभी भी खुद को बदलने की अपनी शक्ति को कम मत समझो।

- एच। जैक्सन ब्राउन, जूनियर।

एक स्थानीय हाई स्कूल में शाम को वयस्क शिक्षा सेमिनार। मुझे प्रत्येक दोहोर वर्ग के लिए $ 30 का भुगतान किया जाना था। उस तरह का पैसा नहीं जिससे आप अपना दिन छोड़ सकते हैं!

जैसा कि मैं अपनी पहली संगोष्ठी शुरू करने के लिए कक्षा के सामने खड़ा था, मैं था डर लगता। मेरा दिल पसीज रहा था और मुझे पसीना आ रहा था। लेकिन किसी तरह मैं बस करने की हिम्मत जुटा पाया। छात्रों को कक्षा से प्यार था, और मुझे उस सामग्री को पेश करने से एक वास्तविक एड्रेनालाईन की भीड़ मिली जिसने मेरे स्वयं के जीवन में क्रांति ला दी ... और वह दूसरों के लिए भी ऐसा करने की शक्ति थी!

मैं अपने रास्ते पर था।

आखिरकार, बोलने की फीस थोड़ी बड़ी हो गई, और में 1990, मैंने अपने लॉ करियर को अगले चरण में पूरा करने का फैसला किया

कुछ साल। यह एक साधारण नरि्णय नहीं था। मैं अपनी कानून की डगि्री प्राप्त करने के लिए चार साल के कॉलेज और तीन साल के लॉ स्कूल में गया था। उसके शीर्ष पर, मैंने अपने जीवन के 10 वर्ष अभ्यास वकील के रूप में बिताए थे। जब आपके पास करियर में इतना नविश हो, तो दूर चलना इतना आसान नहीं है।

फरि, नश्चिति रूप से, पैसा मुद्दा था। एक वकील के रूप में, मैं कुछ वर्षों में $ 100,000 अर्जति करने के लिए ट्रैक पर था, और मैं अपने पेशेवर कैरियर के बाकी हस्सिों के लिए बहुत अधकि - और अधकि कमा रहा हूं।

कोई पक्ष लेना

हालांकि मैं अपने नए "शौक" से थोड़ी अधकि आय अर्जति कर रहा था, मुझे एहसास हुआ कि मैं अपने नए उद्यम को शुरू करने में खर्च करूंगा। सौभाग्य से, डोलोरेस और मैंने वर्षों में कुछ पैसे बचाए थे। अपनी आय के पूरक के लिए, मैं करने लगा

एक सकारात्मक दृष्टकिोण एक व्यक्ति को बेहतर कल के लिए पासपोर्ट है।

- अनजान

मेरे अद्वतिीय "मनोवृत्ति सब कुछ है" लोगो के साथ माल की एक पंक्ति बेचें। लेकनि इससे बचने का कोई तरीका नहीं था - मुझे अपना नया व्यवसाय शुरू करने के लिए एक बड़ा वत्तिीय कदम उठाना होगा। कम से कम शुरुआत में।

और फरि भी, यह आगे बढ़ने का समय था। मुझे ऐसा लगा जैसे मुझे कानूनी पेशे से नकिाला जा रहा है और अपने नए करियर में। जब भी मैंने दर्शकों से बात की या एक प्रेरक नबिंध लखिा, तो मैं बहुत उत्साहति और जीवन से भरा हुआ था। मुझे पता था कि मैं कहाँ हूँ।

इसलिए, मैंने एक क्रमकि संक्रमण कयिा - एक वकील के रूप में सप्ताह में चार दनि काम करना, फरि सप्ताह में तीन दनि ... और फरि सप्ताह में दो दनि ... 1992 में, मैंने एक प्रेरक वक्ता और लेखक के रूप में पूर्णकालकि काम करना शुरू कयिा ।

मेरा वश्विास करो, मेरी मां तब रोमांचति नहीं हुई जब मैंने उसे बताया कि मैं रवैये के बारे में बोलने के लिए कानून का अभ्यास छोड़ रहा हूं। आखरिकार, यह कहने की प्रतष्ठिा नहीं है कि "मेरा बेटा एक वकील है!"

लेकनि ये ऐसे मुद्दे हैं जनिसे आपको कब नपिटना है

जीवन में एक स्टैंड लें। आपको इस तथ्य का सामना करना होगा कि कुछ लोग आपके निर्णय को अस्वीकार कर देंगे। मैंने यह भी सीखा कि आपको अक्सर अपने जीवन में कुछ चीजों को छोड़ना होगा और एक नई दिशा में आगे बढ़ने से पहले कुछ कदम पीछे लेने होंगे। मुझे जो कीमत चुकानी पड़ी, वह मेरे कानूनी करियर का पैसा, प्रतिष्ठा और सुरक्षा थी।

वैसे, जैसा कि यह निकला, मेरी माँ ने मेरे नए करियर का बहुत समर्थन किया, खासकर जब उन्होंने देखा कि मैं प्रगति कर रहा था - और मुझे वास्तव में अपने काम में मज़ा आया।

मैं आपको अपने करियर संक्रमण के बारे में यह सब क्यों बता रहा हूं? मैंने जो किया है उससे आपको प्रभावित नहीं करना है। मेरा विश्वास करो, मैंने रास्ते में बहुत सारे ब्लंडर और गलतियां की हैं।

मैं अपनी कहानी साझा कर रहा हूं क्योंकि मैं चाहता हूं कि आप यह जान लें कि मेरा जीवन कितना बदल गया - और यह कितना बेहतर हो गया

- जब मैंने अपने रवैये में बदलाव किया।

सबूत सकारात्मक है कि, वास्तव में, रवैया सब कुछ है!

सोचें, कार्य करें और उत्साह के साथ बात करें और आप सकारात्मक परिणाम आकर्षित करेंगे।

- माइकल लेबोफ

आप इस पुस्तक से कैसे लाभान्वित होंगे

इस सामग्री में सही लॉन्च करने से पहले कुछ अंतिम विचार: यह पुस्तक आपकी मदद कर सकती है, चाहे आप कितने भी सकारात्मक या नकारात्मक हों।

यदि आप नकारात्मक हैं, तो निराशा न करें। आप इन चोरों का उपयोग कर सकते हैं- सकारात्मक दृष्टिकोण को विकसित करने और बनाए रखने के लिए cepts ... और अपने जीवन में अविश्वसनीय सफलताएं प्राप्त करने के लिए।

यदि आप पहले से ही एक सकारात्मक व्यक्ति हैं, तो आप इन सिद्धांतों का उपयोग सफलता और पूर्ति की अधिक से अधिक ऊंचाइयों तक पहुंचाने के लिए कर सकते हैं।

मैंने 14 साल से अधिक समय बिताया है, यह शोध क्यों है कि कुछ लोग सफल होते हैं जबकि अन्य निराशाजनक परिणाम प्राप्त करते हैं। उस समय के दौरान, मैंने दृष्टिकोण और सफलता पर कुछ सौ किताबें और हजारों पत्रिका लेख पढ़े हैं। मैंने 2,000 से अधिक घंटे ऑडियो कैसेट प्रो से सुने हैं-

ग्राम। के अतिरिक्त, मैंने अनगिनत उच्च का साक्षात्कार किया है उनके "सफलता रहस्य" जानने के लिए प्राप्त करने वाले।

इससे भी महत्वपूर्ण बात, मैंने इस पुस्तक में वर्णित प्रत्येक सफलता की रणनीति को व्यक्तिगत रूप से लागू किया है। इसलिए, मैं पहली बार अनुभव से जानता हूं कि ये विचार काम करते हैं - और वे आपके जीवन को सचमुच बदलने की शक्ति रखते हैं!

कृपया मुझे गलत न समझें। मैं इन विषयों पर "पता-यह सब" होने का दावा नहीं करता। इससे दूर। मैं खुद को "प्रगति में काम" मानता हूं और मैं हर दिन सीखता रहता हूं।

हालांकि, मुझे पता है कि नकारात्मक दृष्टिकोण रखना कैसा होता है, क्योंकि मेरे जीवन के पहले 30 वर्षों में इस तरह का रवैया था। मुझे पता है कि अपने आप को और अपनी क्षमताओं पर संदेह करना पसंद है, क्योंकि मैंने 30 वर्षों तक यही किया है। मेरे जीवन में जितने भी सकारात्मक बदलाव आए हैं, वे उन सिद्धांतों का अभ्यास करने का परिणाम हैं, जिनके बारे में आप इस पुस्तक में पढ़ेंगे।

सोचो ... बोलो ... अधिनियम

इस पुस्तक को आसानी से तीन भागों में विभाजित किया गया है, और प्रत्येक भाग में पाठों की एक शृंखला है। इसलिए, यदि आपको कभी किसी विशेष क्षेत्र में सुदृढीकरण की आवश्यकता होती है, तो आपके लिए उस पाठ को चालू करना और उसे फिर से पढ़ना आसान होगा।

भाग 1 में, *मन में सफलता शुरू होती है,* हम आपके भाग्य को आकार देने के लिए दृष्टिकोण और विश्वास की शक्ति पर ध्यान केंद्रित करेंगे। आप सीखेंगे कि आपकी सफलता शुरू में उस तरीके पर निर्भर करती है जो आप सोचते हैं।

भाग 2 में, *जुबान संभाल के,* हम उस तरीके पर ध्यान केंद्रित करेंगे जो आप SPEAK करते हैं ... आपका रवैया आपके शब्दों में कैसे परिलक्षित होता है ... और कैसे सकारात्मक भाषा आपको अपने लक्ष्यों की ओर अग्रसर करने में मदद कर सकती है।

भाग 3 में, *सुवर्ण उन लोगों की मदद करता है जो कार्य करते हैं,* हम अपनी यात्रा के अंतिम चरण को कवर करेंगे। भले ही आप सकारात्मक सोचें ... और सकारात्मक बोलें ... आप अपने सपनों को हासिल नहीं करेंगे जब तक आप अधिनियम। आप वापस नहीं बैठ सकते हैं और आपको यात्रा का भुगतान करने के लिए सफलता की उम्मीद कर सकते हैं। इस अनुभाग में, आप उन क्रिया चरणों को जानेंगे जो आपके सपनों को वास्तविकता में बदल देंगे।

जब आप अपनी सफलता का समर्थन करने वाले तरीकों में सोचते हैं, गति और अधिनियम, आप सभी सिलिंडर पर फायरिंग कर रहे हैं ... और अपने जीवन में अभूतपूर्व परिणाम प्राप्त करने के रास्ते पर।

भाग 1

मन में सफलता शुरू होती है

सफलता मन की एक अवस्था है। यदि आप सफलता चाहते हैं, तो खुद को सफलता के रूप में सोचना शुरू करें।

- डॉ जॉयस ब्रदर्स

पाठ 1

आपका नजरयिा दुनयिा के लएि आपकी खड़िकी है

बेहतर अपने आप को साफ और उज्ज्वल रखें; तुम हो

खड़िकी जसिके माध्यम से आप दुनयिा को देखना चाहएि।

- जॉर्ज बर्नार्ड शॉ

मैं t सरि्फ 1:00 बजे के बाद था और सारा भूखा था। उसने अपनी डेस्क पर कुछ उत्पादक घंटे काम में लगाए थे और पास की कॉफी शॉप में खाने के लएि काटने का फैसला कयिा।

कुछ मनिट बाद, सैम कॉफी की दुकान में चला गया। वह, अपने लंच ब्रेक पर भी था। सैम सारा से कुछ फीट दूर एक मेज पर बैठ गया।

उसी वेट्रेस ने उस दोपहर सारा और सैम की सेवा की। प्रत्येक ग्राहक वेट्रेस के आदेश लेने से पहले उसी समय के बारे में इंतजार करता था। उनमें से प्रत्येक ने एक ही समय के आसपास अपना भोजन प्राप्त कयिा। उनमें से प्रत्येक को अच्छी तरह से तैयार, पौष्टकि भोजन परोसा गया था। और प्रत्येक इंतजार कर रहा था

चेक वितिरति करने के लिए वेट्रेस के लिए समान समय।

लेकनि यहीं से समानताएं खत्म हो गईं।

सारा मुस्कुराते हुए कॉफी शॉप में चली गई थी, ए

दृष्टकिोण एक हैं गुप्त शक्तअिच्छे या बुरे के लिए दनि में 24 घंटे काम करती है।

\- अनजान

उसके कदम में वसंत और दुनयिा पर एक बहुत ही सकारात्मक दृष्टकिोण। यह हर कसिी को देखने के लिए सादा था। उसकी शारीरकि भाषा और उसकी मुद्रा उसके आशावाद को दर्शाती है। सारा में रमणीय था दोपहर का भोजन, वेट्रेस के साथ कुछ सुखद वार्तालाप का आदान-प्रदान कयिा, और फरि से काम करने के लिए वापस चला गया- चार्ज की गई बैटरी।

दूसरी ओर, सैम ने अपने चेहरे पर खुरपी से कॉफी शॉप में प्रवेश कयिा था। उसने देखा कि वह पूरी सुबह खट्टे अचार को चूस रहा था। वह तनावग्रस्त था। उनकी बॉडी लैंग्वेज ने पुकारा "मुझसे दूर रहो!" जब वेट्रेस ने तुरंत अपना आदेश नहीं दयिा तो वह नाराज हो गया। वह इस बात से नाराज था कि उसके भोजन को आने में कतिना समय लगा। उन्होंने भोजन के बारे में शकियत की, और जब उन्हें अपना चेक तुरंत नहीं मलिा तो वह गुस्से में थे।

कॉफी शॉप में सारा और सैम को ऐसे अलग-अलग अनुभव क्यों हुए? याद रखें कि प्रत्येक को बलि्कुल उसी तरह से व्यवहार कयिा गया था। यह इस पर आता है: सारा दुनयिा को सकारात्मक नजरयि से देखती है। सैम दुनयिा को नकारात्मक नजरयि से देखता है।

मनोवृत्तकिी परभिाषा

अपने दृष्टकिोण को मानसकि फलि्टर के रूप में सोचें जसिके माध्यम से आप दुनयिा का अनुभव करते हैं। कुछ लोग दुनयिा को आशावाद के फलि्टर के माध्यम से देखते हैं (ग्लास आधा भरा हुआ है), जबकि अन्य लोग नरिाशावाद के फलि्टर (ग्लास खाली होने के कारण) के माध्यम से जीवन को देखते हैं। सकारात्मक दृष्टकिोण और नकारात्मक दृष्टकिोण के बीच अंतर को समझाने के लिए मैं आपको कुछ उदाहरण देता हूं।

नकारात्मक दृष्टकिोण वाला व्यक्तसिोचता है "मैं नहीं कर सकता हूँ।" सकारात्मक दृष्टकिोण वाला व्यक्ति"I CAN" सोचता है।

नकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति समस्याओं पर ध्यान देता है।

सकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति समाधानों पर ध्यान केंद्रित करता है।

नकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति दूसरों के साथ गलती पाता है।

सकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति दूसरों में अच्छाई की तलाश करता है।

नकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति गायब होने पर ध्यान केंद्रित करता है।

सकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति अपने आशीर्वादों को गिनता है।

नकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति मिर्यादा देखता है। सकारात्मक दृष्टिकोण वाला व्यक्ति संभावनाओं को देखता है। मैं उदाहरणों के साथ आगे बढ़ सकता हूं, लेकिन मुझे यकीन है कि आपको विचार मिलेगा। जब मैं दृष्टिकोण के बारे में दर्शकों से बात करता हूं, तो मैं अक्सर शब्द चित्रों का उपयोग करना पसंद करता हूं। वे लोगों को समझने और याद रखने में **मदद करते हैं कि मैंने क्या कहा। मुझे इस चित्र को आपके लिए चित्रित करना चाहिए:** ***आपका दृष्टिकोण दुनिया के लिए आपकी खिड़की है।***

हर कोई एक साफ मानसिक खिड़की के साथ शुरू होता है

आइए चर्चा करने के लिए कुछ क्षण लें कि मैं क्यों कहता हूं कि आपका दृष्टिकोण दुनिया के लिए आपकी खिड़की है। हम सभी जीवन में एक अच्छे रवैये के साथ शुरुआत करते हैं - या, मुझे कहना चाहिए, एक स्वच्छ मानसिक खिड़की। केवल छोटे बच्चों को देखें। वे हमेशा हँसते और गुदगुदाते रहे। उनके पास एक धूप है। उन्हें नई चीजों का पता लगाना पसंद है।

> ***आप हमेशा परिस्थितियों को नियंत्रित नहीं कर सकते। लेकिन आप अपने खुद के विचारों को नियंत्रित कर सकते हैं।***
>
> - चार्ल्स पॉपप्लस्टोन

उस बच्चे के दृष्टिकोण पर विचार करें जो चलना सीख रहा है। जब वह ठोकर खाकर **गिर जाता है, तो वह क्या करता है? मैं बताता हूँ कि वह क्या है *नहीं है* करना। वह कालीन** को नहीं गिराता या दोष नहीं देता। वह अपनी माँ या पिता को उसे नसीहत देने के लिए उंगली नहीं उठाता। वह नहीं छोड़ता है। अरे नहीं। वह

मुस्कुराता है, फिर से उठता है और एक और प्रयास करता है। और दुसरी। वह एक सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ सप्ताह और सप्ताह के लिए जा रहा है जब तक वह सही नहीं हो जाता है! उसकी खिड़की बहुत साफ है, और उसे लगता है कि वह दुनिया को जीत सकता है।

लेकिन जैसा कि आप जानते हैं, एक बिंदु आता है जहां जीवन हमारी खिड़कियों पर कुछ गंदगी फेंकना शुरू कर देता है। और यहाँ क्या होता है:

हमारी खिड़कियां माता-पिता और शिक्षकों की आलोचना से अलग हो जाती हैं।
साथियों से उपहास करके हमारी खिड़कियां धूमिल हो जाती हैं। हमारी खिड़कियां अस्वीकृति से घबरा जाती हैं। हमारी खिड़कियां निराशाओं से घिर जाती हैं। हमारी खिड़कियां संदेह से घिर जाती हैं।

समस्या यह है कि गंदगी का निर्माण होता रहता है, और बहुत सारे लोग इसके बारे में कुछ नहीं करते हैं। वे एक गंदी खिड़की के साथ जीवन के माध्यम से जाना जारी रखते हैं। वे अपना उत्साह खो देते हैं। वे निराश और उदास हो जाते हैं। और सबसे दुखद, वे अपने सपनों को छोड़ देते हैं - सभी क्योंकि वे अपने दृष्टिकोण खिड़की को साफ करने में विफल रहे।

वह सड़क मैं नीचे यात्रा कर रहा था। जब मैं एक वकील था तो मेरे पास एक गंदी खिड़की थी। और जितनी देर मैं उस क्षेत्र में रहा, उतनी ही बार मेरी खिड़की मिली। मैंने कोई संभावना नहीं देखी। मैं कैसे कर सकता हूं? मेरी खिड़की नकारात्मकता के कीचड़ से छलनी हो गई।

अपनी खिड़की धो लो

लेकिन फिर, भगवान की कृपा से, मुझे पता चला कि मुझे जो करना था वह मेरी खिड़की से साफ हो गया था! मुझे अपना रवैया सुधारना था ताकि मैं फिर से दुनिया को स्पष्ट देख सकूं। जब मैंने अपनी खिड़की से झंकार को हटाया, तो मेरे लिए एक नई दुनिया खुल गई। निराशा और अवसाद उठा। मुझे अधिक आत्मविश्वास था। कई सालों में पहली बार, मुझे जीवन की पेशकश करने के लिए शानदार संभावनाएं दिखीं।

और मैं करियर ट्रांज़ैक्शन करने में सक्षम था और वह काम करता था जो मुझे बिल्कुल पसंद था। जब आप वास्तव में इसके बारे में सोचते हैं, तो मैं लोगों को उनकी खिड़कियां साफ करने में मदद करने के व्यवसाय में हूं

- एक बेहतर रवैया पाने के लिए!

क्या आप देखते हैं कि जब मैं कहता हूं कि दुनिया के लिए आपका दृष्टिकोण क्या है? क्या आप इस बात की सराहना कर सकते हैं कि आपके दृष्टिकोण से आपके जीवन में सब कुछ देखने के तरीके को कैसे प्रभावित करता है? इससे भी महत्वपूर्ण बात, क्या आप उन क्षेत्रों को देखना शुरू कर रहे हैं जहाँ आपकी खिड़की को धोया जाना चाहिए?

आप अपने रवैये पर नियंत्रण रखें

अपनी खिड़की को साफ रखना आपका काम है। यकीन है, मैं आपको थोड़ा प्रोत्साहन दे सकता हूं। और अन्य लोग भी आपको प्रोत्साहित कर सकते हैं। लेकिन अंत में, कोई और आपके लिए नहीं कर सकता।

> ***अच्छा या बुरा कुछ भी नहीं है, लेकिन सोच ऐसा बनाती है।***
>
> - वलियिम शेक्सपियिर

आप देखते हैं, आपके पास हमेशा एक विकल्प होता है। आप अपनी खिड़की पर गंदगी छोड़ सकते हैं और एक सना हुआ ग्लास के माध्यम से जीवन को देख सकते हैं। लेकिन उसके परिणाम हैं दृष्टिकोण - और वे बहुत सुंदर नहीं हैं। आप नकारात्मक और निराश जीवन से गुजरेंगे। आप दुखी होंगे। आप जो प्राप्त करने में सक्षम हैं, उसका केवल एक अंश प्राप्त करेंगे।

एक बेहतर तरीका है। जब आप अपने निचोड़ को बाहर निकालने और अपनी खिड़की को साफ करने के लिए चुनते हैं, तो जीवन उज्ज्वल और सुन्नियर होगा। आप स्वस्थ और खुश रहेंगे। आप कुछ महत्वाकांक्षी लक्ष्य तय करेंगे ... और उन्हें हासिल करना शुरू करेंगे। आपके सपने फिर से जीवंत हो जाएंगे!

अभी भी संदेह है कि क्या आप वास्तव में अपना दृष्टिकोण बदलने की शक्ति रखते हैं? शायद आप सोच रहे हैं, "जेफ, यह कहना आपके लिए आसान है। यदि आपकी समस्याएं थीं तो आपका रवैया इतना अच्छा नहीं होगा। "

दी, कुछ सचमुच विनाशकारी चीजें आपके साथ हुई हैं। आपने बहुत कष्ट सहे होंगे। शायद आप अभी कुछ कठिन समय से गुजर रहे हैं। लेकिन, यहां तक कि सबसे खराब परिस्थितियों में, मैं अभी भी इस बात का विरोध करता हूं कि आपके पास अपना दृष्टिकोण चुनने की शक्ति है। मैं यह नहीं कह रहा कि यह आसान है। लेकिन तथ्य यह है, चुनाव आपका है।

मैं आपको एक ऐसे व्यक्ति के बारे में बताता हूं, जो दृष्टिकोण के विषय पर बोलने के लिए अच्छी तरह से योग्य है। उसका नाम डॉ। विक्टर है

फ्रेंकल, और वह पृथ्वी पर नरक से गुजरा - और न केवल जीवित रहने में कामयाब रहा ... बल्कि लाखों लोगों को प्रेरित किया। आप देखते हैं, विक्टर फ्रैंकल ने कैदी के रूप में डरावने वर्षों का अंत किया

एक खुश व्यक्ति परिस्थितियों के एक निश्चित सेट में एक व्यक्ति नहीं है, बल्कि एक निश्चित दृष्टिकोण वाले व्यक्ति है।

\- ह्यूग डाउंस

नाजी की मौत का डेरा।

मामलों को बदतर बनाने के लिए, उनके पिता, माता, भाई और उनकी पत्नी की मृत्यु शिविरों में हुई या गैस चैंबरों में मारे गए। हर दिन, फ्रेंकल और अन्य कैदी भूख, ठंड और क्रूरता से पीड़ित थे। क्या कोई व्यक्ति इस तरह की स्थिति में अपने दृष्टिकोण को नियंत्रित कर सकता है? यहाँ डॉ। फ्रेंकल का महत्व के बारे में क्या कहना था

उनकी सबसे अधिक बिकने वाली पुस्तक में रवैया, *अर्थ के लिए मनुष्य की खोज:*

"सब कुछ एक आदमी से लिया जा सकता है, लेकिन एक चीज: मानव स्वतंत्रता की आखिरी - किसी भी परिस्थिति में किसी के दृष्टिकोण को चुनने के लिए, अपना रास्ता चुनने के लिए। ... भले ही नींद की कमी, अपर्याप्त भोजन और विभिन्न मानसिक तनाव जैसी स्थितियां यह बता सकती हैं कि कैदियों को कुछ तरीकों से प्रतिक्रिया करने के लिए बाध्य किया गया था, अंतिम विश्लेषण में यह स्पष्ट हो जाता है कि कैदी जिस तरह का व्यक्ति बन गया, वह उसी का परिणाम था एक आंतरिक निर्णय, और शिविर का परिणाम अकेले प्रभावित नहीं करता है। "

अब, अगर डॉ। फ्रेंकल और अन्य कैदियों को ऐसी अकथनीय पीड़ा का सामना करने के लिए अपना दृष्टिकोण चुनने की क्षमता थी, तो क्या हम दावा करते हैं कि हम अपने नजरिए पर नियंत्रण नहीं रख सकते हैं?

जैसा कि ह्यूग डाउन्स ने कहा है: " ***एक खुश व्यक्ति परिस्थितियों के एक निश्चित सेट में एक व्यक्ति नहीं है, बल्कि एक निश्चित दृष्टिकोण वाले व्यक्ति है।*** **"यह एक** शक्तिशाली कथन है - और यह सच्चाई है।

जब यह सब कहा और किया जाता है, तो आप, और आप अकेले, अपने दृष्टिकोण को नियंत्रित करें।

मनोवृत्ति और सफलता

ठीक है, मान लें कि आप अपनी खिड़की को साफ करते हैं और विकसित करते हैं

सकारात्मक रवैया। तुम मुस्कुरा रहे हो। आप घर बैठें और सकारात्मक सोच रखें। क्या यह अकेले आपको अपमानजनक सफलता और आपके प्यारे सपनों की प्राप्ति के लिए प्रेरित करेगा? नहीं, यह नहीं होगा ... क्योंकि एक महान दृष्टिकोण होने की तुलना में सफलता के लिए अधिक है।

अपनी क्षमता को अधिकतम करने और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए, आपको सफलता के कुछ समय-सम्मानित सिद्धांतों को लागू करने की आवश्यकता है, जिन्होंने लाखों लोगों को असाधारण परिणाम प्राप्त करने में मदद की है। और वे आपके लिए भी ऐसा ही करेंगे!

इस पुस्तक के अगले 11 पाठों में, मैं आपको सफलता के इन सिद्धांतों के माध्यम से कदम से कदम मिलाकर चलूंगा। आप अपने डर का सामना करने, प्रतिकूलताओं पर काबू पाने, प्रतिबिद्धता की शक्ति का दोहन करने और बहुत कुछ करने के बारे में सीखेंगे। आपको वह जानकारी और प्रेरणा मिलेगी, जिसके बारे में आपने हमेशा सपना देखा है।

फिर भी, आप सोच रहे होंगे कि सफलता के इन सिद्धांतों का रुख से क्या लेना-देना है?

एक शब्द में - सब कुछ! इसलिए मैं कहता हूं *रवैया सब कुछ है।*

सकारात्मक दृष्टिकोण के बिना, आप अन्य सिद्धांतों को सक्रिय नहीं कर सकते। **जीवन** में आपकी सफलता आपके दृष्टिकोण से शुरू और समाप्त होती है।

यह केवल तभी है जब आप अपने दृष्टिकोण की खिड़की को साफ करते हैं जो अन्य सफलता के सिद्धांतों के माध्यम से चमक सकती है। यदि आपकी विंडो को स्मज किया जाता है, तो इन सिद्धांतों के प्रकाश का एक अंश ही प्राप्त कर सकता है। आपकी सफलता सीमित है, या अवरुद्ध भी है।

लेकिन जब आप अपने दृष्टिकोण की खिड़की को साफ रखना सीख जाते हैं, तो प्रकाश डालना शुरू हो जाता है और आप अधिक पैसे कमाने के लिए इन सशक्त सिद्धांतों का उपयोग कर सकते हैं, अधिक संतोषजनक संबंध रख सकते हैं, अपनी आध्यात्मिक जागरूकता बढ़ा सकते हैं और अपनी पूरी क्षमता तक पहुँच सकते हैं।

जब आप अन्य सफलता के सिद्धांतों के साथ सकारात्मक दृष्टिकोण जोड़ते हैं, तो आप अजेय हो जाते हैं!

पाठ 2

तुम एक मानव चुंबक हो

क्या आपको लगता है कि आप कर सकते हैं - या लगता है कि आप नहीं कर सकते - आप सही हैं!

- हेनरी फोर्ड

डब्ल्यू टोपी सफलता की कुंजी है? कुछ लोग सुफेद क्यों होते हैं जबकि अन्य असफल?

महान सफलता लेखक, प्रसारक और वक्ता, अर्ल नाइटगिल ने अपने प्रसिद्ध **रिकॉर्ड किए गए संदेश में इस मुद्दे को संबोधित किया *"सबसे खतरनाक रहस्य।"* इस** कार्यक्रम में, उन्होंने केवल छह शब्दों में सफलता की कुंजी की पहचान की। बेशक, उन्होंने इसे और अधिक विस्तार से समझाया - लेकिन उनकी सफलता का आधार केवल छह शब्द हैं।

आप छह शब्द जानना चाहेंगे, क्या आप नहीं? ठीक है, इससे पहले कि मैं आपको सफलता की कुंजी बताऊं, आपको यह जानकर आश्चर्य हो सकता है कि वही छह शब्द विफलता की कुंजी भी हैं!

क्या आप सफलता की कुंजी के लिए तैयार हैं? यह रहा:

हम किसी बारे में सोचते हैं।

एक आंत स्तर पर, क्या इससे आपको कोई मतलब है? इस विषय पर अपने शोध में, नाइटगिल ने पाया कि सभी

महान लेखकों, दार्शनिकों और धार्मिक नेताओं ने सहमति व्यक्त की है कि हमारे विचार हमारे कार्यों को निर्धारित करते हैं। यहाँ इस विषय पर कुछ महान विचारकों के अवलोकन हैं।

नेपोलियन हिल ने कहा: ***"मन क्या गर्भ धारण और विश्वास कर सकता है, मन प्राप्त कर सकता है।"***

अपने मन को महान विचारों से पोषित करें।

- बेंजामिन डिसिरायली

बाइबल में इन सहित, सोचने के कई संदर्भ शामिल हैं:

"अपने विश्वास के अनुसार यह आप के लिए हो ***सकता है।"*** **(मत्ती 9:29)**

"जैसा कि एक आदमी अपने दिल में सोचता है, वैसा ही वह है।" **(नीतिवचन 23: 7)**

"यदि आप विश्वास कर सकते हैं, सभी चीजें संभव हैं।" (मार्क 9:23)

राल्फ वाल्डो इमर्सन ने इसे इस तरह रखा: ***"मन वही है जो वह दिन भर सोचता है।"***

रॉबर्ट कोलियर ने इस जानकारी की पेशकश की: ***"पृथ्वी पर ऐसा कुछ भी नहीं है जो आपके पास न हो -*** *एक बार जब आप मानसिक रूप से इस तथ्य को स्वीकार कर लेते हैं कि आपके पास हो सकता है।"*

और अंत में, हेनरी फोर्ड के प्रसिद्ध शब्द हैं, जिन्होंने कहा: ***"क्या आपको लगता है*** *कि आप कर सकते हैं - या लगता है कि आप नहीं कर सकते - आप सही हैं!"*

यह सिद्धांत कैसे काम करता है

आइए इस अवधारणा की थोड़ी और पड़ताल करें - कि हम किसके बारे में सोचते हैं। यहां देखिए यह कैसे काम करता है। यदि आप लगातार किसी विशेष लक्ष्य के बारे में सोचते हैं, तो आप उस लक्ष्य की ओर बढ़ने के लिए कदम उठाएंगे। मान लीजिए कि कोई व्यक्ति (जिसे हम फ्रेड कहेंगे) को लगता है कि वह प्रति वर्ष $ 30,000 कमाने में सक्षम है। मानव चुंबक की तरह, फ्रेड उन रोजगार के अवसरों को आकर्षित करेगा जो उसे उस दिशा में ले जाएगा। जब तक फ्रेड उस विचार को पकड़ लेता है, वह प्रति वर्ष $ 30,000 कमाने के अपने लक्ष्य तक पहुंच जाएगा।

अब, अगर फ्रेड सोचने लगता है, "अरे, मैं अपने परिवार की बढ़ती जरूरतों को पूरा करने के लिए और अधिक पैसा कमाना चाहूंगा। मैं 50,000 डॉलर कमाना चाहता हूं। " क्या फ्रेड की आय बढ़ेगी?

निर्भर करता है। बस फ्रेड का विश्वास कितना मजबूत है कि वह कर सकता है

$ 50,000 कमाएँ? यह बहुत संभव है कि फ्रेड *चाहेंगे* $ 50,000 कमाने के लिए, लेकिन वह नहीं करता है *मानना* वह वास्तव में उस राशि को अर्जित करने में सक्षम है। उस स्थिति में, फ्रेड $ 50,000 के अपने आय लक्ष्य तक नहीं पहुंचेगा। यदि दूसरी ओर, फ्रेड लगातार उच्च आय अर्जित करने के बारे में सोचता है ... और उस लक्ष्य को प्राप्त करने की अपनी क्षमता में विश्वास करता है, तो वह वास्तव में अपनी आय को $ 50,000 तक बढ़ाएगा।

जैसा कि आप उम्मीद कर सकते हैं, यह अवधारणा मौद्रिक लक्ष्यों तक सीमित नहीं है। मान लीजिए कि आप अभी गोल्फ कोर्स पर 95 के दौर की शूटिंग कर रहे हैं। उस स्कोर को 85 तक लाने पर ध्यान केंद्रित करके ... और वास्तव में ऐसा करने की आपकी क्षमता पर विश्वास करके ... आप इस लक्ष्य की ओर बढ़ने के लिए कदम उठाना शुरू कर देंगे। आप सबक ले सकते हैं। आप अधिक अभ्यास कर सकते हैं। लेकिन अंत में, आप अपना स्कोर नीचे लाएंगे और अपने उद्देश्य तक पहुंचेंगे।

प्रमुख विचार नियम

यह विचार *हम वही बन जाते हैं जिसके बारे में हम सोचते हैं* डोमिनेंट थॉट के कानून के रूप में भी व्यक्त किया गया है। इसका मतलब यह है कि हममें से प्रत्येक के भीतर एक शक्ति है जो हमें हमारे वर्तमान प्रमुख विचारों की दिशा में प्रेरित करती है।

यहाँ प्रमुख शब्द DOMINANT है। जब आप सकारात्मक सोच के साथ दिन में 10 सेकंड बिताते हैं तो आप सकारात्मक परिणामों की उम्मीद नहीं कर सकते हैं ... और शेष 16 जागने वाले घंटे नकारात्मक परिणामों पर रहते हैं!

यहाँ नीचे पंक्ति है। ए *थोड़ा* सकारात्मक सोच सकारात्मक परिणाम नहीं देती है। बस थोड़ा सा आहार की तरह काम नहीं करता है। यह एक स्वस्थ, कम कैलोरी वाला नाश्ता खाकर अपना वजन कम करने की कोशिश करने जैसा है ... और फिर बाकी दिन केक और आइसक्रीम पर रगड़ना! वही व्यायाम के बारे में सच है - आप एक हफ्ते में कुछ मिनट व्यायाम नहीं कर सकते हैं और शारीरिक रूप से स्वस्थ होने की उम्मीद करते हैं।

उसी तरह सकारात्मक सोच को देखें। *थोड़ा सा बस काम नहीं मिलता है।* इसके बजाय, आपको अपनी मानसिक गतिविधि पर नियंत्रण रखना चाहिए और एक आदत बनने तक प्रत्येक दिन और हर दिन सकारात्मक रूप से सोचना चाहिए। याद रखें, यह आपका होना **है *प्रमुख* विचार पैटर्न।**

अपने जीवन के प्रमुख क्षेत्रों में अपने प्रमुख विचारों पर विचार करने के लिए कुछ समय निकालें। क्या वे आपकी सेवा कर रहे हैं ... या आपको वापस पकड़ रहे हैं?

रवैया समायोजन रियल एस्टेट स्वामित्व की ओर जाता है

मुझे अपने विचारों की शक्ति को प्रदर्शित करने के लिए एक व्यक्तिगत उदाहरण साझा करें। 1970 और 1980 के दशक के प्रारंभ में, मैंने अपने क्षेत्र (लॉन्ग आइलैंड, न्यूयॉर्क) में कई लोगों को देखा, जो निवेश के उद्देश्यों के लिए घर खरीदकर और उन्हें किराए पर देकर बहुत पैसा कमा रहे थे। प्रत्येक वर्ष घरों में मूल्य की सराहना की जाती है। बेशक, किरायेदार समस्याओं से निपटने के लिए सामान्य सिरदर्द थे, लेकिन इन निवेशकों को जो रिटर्न मिल रहा था वह अविश्वसनीय था!

खैर, मैं सोचता रहा कि मुझे कुछ निवेश घर खरीदने शुरू करने चाहिए। लेकिन मैंने कभी कोई कदम नहीं उठाया क्योंकि मैंने खुद पर संदेह करना जारी रखा। मेरी सोच हावी थी सब कुछ गलत हो सकता है।

वे कर सकते हैं क्योंकि वे सोचते हैं कि वे कर सकते हैं।

\- वर्जिल

सीधे शब्दों में कहें, तो मेरे पास एक घटिया रवैया था। और एक नकारात्मक दृष्टिकोण के साथ, क्या यह कोई आश्चर्य है कि मैंने कभी पहला कदम नहीं उठाया?

हालाँकि, मैंने पढ़ने के बाद शुरू किया- आईएनजी पुस्तकों और सुनने की क्षमता और विश्वास की शक्ति पर टेप, मैंने अचल संपत्ति निवेश के बारे में अपना दृष्टिकोण बदलने का फैसला किया। 1986 की गर्मियों में, मैंने फैसला किया कि उस वर्ष के अंत से पहले मैं दो निवेश घर खरीदूंगा। इस बार, मैं किसी भी नकारात्मक विचारों को अपने दिमाग में रेंगने नहीं जा रहा था।

छह महीने के लिए, मैंने अपनी सोच को एक चीज पर केंद्रित किया - दो निवेश घरों के मालिक। मैंने प्रत्येक दिन अपने लक्ष्यों को कई बार लिखा और उन्हें अक्सर संदर्भित किया। मैं विश्वास किया जा रहा है, मेरे सबसे गहरे स्तर पर, कि मैं साल के अंत से पहले दो घरों का मालिक हूँ। शाम और सप्ताहांत पर, मैं घरों को देखने के लिए रियल एस्टेट एजेंटों के साथ गया था। मैंने व्यक्तिगत रूप से लगभग 100 घरों का दौरा किया और hun- पर शोध किया।

दूसरों के टुकड़े।

1986 के पतन में, मैंने एक नविश संपत्तखिरीदी। उपलब्धिका एक बड़ा एहसास - कुछ ऐसा करने के लिए जसि मैं खुद से पहले करने की अनुमतनिहीं देता। लेकनि मुझे अभी भी काम करना था। और वर्ष के अंत से ठीक दो दनि पहले 29 दसिंबर को, मैं अपने लक्ष्य तक पहुंच गया और दूसरा नविश घर खरीदा।

जैसा कमैं पीछे देखता हूं कमैं 1986 में अचल संपत्तक्यिों खरीद पाया, जबकमैं इससे पहले के वर्षों में ऐसा नहीं कर सका था, इसका जवाब स्पष्ट है। 1986 में, मुझे वश्विास था कमैं यह कर सकता हूं। मेरे पास एक अटल सकारात्मक दृष्टकिोण था जसिने मुझे अपने लक्ष्य तक पहुंचने के लिए आगे बढ़ाया।

यह पूरा अनुभव मेरे लिए काफी मूल्यवान था। वास्तव में, यह अनमोल था ... क्योंकि इसने मुझे सखिाया कआिप अपने लक्ष्य को प्राप्त कर सकते हैं जब आप खुद पर वश्विास करते हैं और अपने वचिारों को सकारात्मक पर केंद्रति रखते हैं।

दृष्टकिोण बनाम। कार्य

मैं बहुत सारी बातें कर रहा हूं *वचिारधारा* और आप सोच रहे होंगे कि कहां *कार्य* इस प्रक्रयिा में फटि बैठता है। यह सच है कआिपको कार्रवाई के बनिा परणिाम नहीं मलिते हैं, लेकनि इसे पहचानें

***कार्रवाई से पहले सोचा।* मैं हमेशा उन कार्यों को जानता था जो मुझे उन नविश संपत्तयिों को** खरीदने के लिए लेने होंगे - रयिल्टीर्स से संपर्क करें, संपत्तयिों का दौरा करें, समाचार पत्रों की सूची की समीक्षा करें और इसी तरह। लेकनि मैंने कभी भी पहला कदम नहीं उठाया जब तक कमैंने नकारात्मक रवैया नहीं अपनाया। जसि पल मैंने अपना रवैया बदल दयिा, मुझे लगा कमैं कार्रवाई करने के लिए मजबूर हूँ ... और कुछ भी मुझे रोकने वाला नहीं था!

इसीलिए कसिी भी लक्ष्य की प्राप्तकि लिए एक सकारात्मक वश्विास प्रणाली **एक शुरुआती बदिु है। जब आपका प्रमुख वश्विास है कआिप *कर सकते हैं* अपने लक्ष्य को** प्राप्त करें, आप उस दशिा में आगे बढ़ने के लिए आवश्यक कार्य करना शुरू कर देते हैं।

आपकी परस्थितियिाँ दर्शाती हैं कआिप कसि बारे में सोच रहे हैं

इस तथ्य का सामना करें: आपकी मान्यताएं आपको आज उस स्थान पर ले आई हैं, और इस बदिु से आपकी सोच आपको आगे ले जाएगी जहां आप भवषि्य में होंगे।

वास्तव में, आपके परिणाम *प्रत्येक* आपके जीवन का क्षेत्र आपके बारे में आपके गहन विचारों को दर्शाता है। अपने वित्त पर विचार करें। इस क्षेत्र में आपकी क्या मान्यताएं हैं? क्या आप लगातार पर्याप्त पैसा नहीं होने के बारे में सोच रहे हैं? उस विचार पर धन (धन की कमी) और आप पैसे के प्रवाह को रोकते हैं।

और फिर, रिश्तों की बात है। यदि आपको लगता है कि आप बहुत योग्य नहीं हैं, तो आप अपने जीवन में उन दोस्तों और भागीदारों को आकर्षित करते हैं जो आपके साथ बहुत अच्छा व्यवहार नहीं करेंगे। मुझे यकीन है कि आप किसी ऐसे व्यक्ति को जानते हैं जो हमेशा "गलत" व्यक्ति के साथ बाहर जाना चाहता है। वास्तव में, पिछले 29 लोग जिनके साथ बाहर गए हैं, उनके लिए गलत थे। क्या आपको लगता है कि यह एक मात्र संयोग है? अरे नहीं। उस व्यक्ति के अंदर एक गहरा विश्वास होता है जो इन लोगों को अपने जीवन में आकर्षित करता है।

और चाहे हम वित्त, रिश्ते या करियर के बारे में बात कर रहे हों, तथ्य यह है: *यदि आपके विचार नहीं बदलते हैं, तो आपके परिणाम नहीं बदलेंगे।*

अपनी सोच बदलें

सौभाग्य से, रोमांचक खबर है। आप अपने विचारों को बदल सकते हैं, जिससे आपके परिणाम बदल सकते हैं! ऐसे। शुरुआत के लिए, इस बात से अवगत रहें कि आप पूरे दिन अपने आप से क्या कहते हैं।

हम अपने बारे में जो ईमानदारी से मानते हैं वह हमारे लिए सच है।

- ओरीसन स्वेट मार्डन

हम में से प्रत्येक के पास एक आंतरिक आवाज़ है; दूसरे शब्दों में, हम खुद से बात करते हैं! बहुत बार, हालांकि, हम जो कहते हैं वह नकारात्मक, महत्वपूर्ण और आत्म-सीमित है। शायद आप अपने आप को सोच समझ पाते हैं, "मैं ऐसा नहीं कर सकता" या "मैं हमेशा चीजों को गड़बड़ करता हूं।" ये विचार आपके खिलाफ काम करते हैं। इसके बजाय, दोहराएं

अपने आप को *कर सकते हैं* तथा *मर्जी* अपना लक्ष्य पूरा करें।

जैसा कि हम इस पुस्तक के भाग 2 में और अधिक पूरी तरह से चर्चा करेंगे, यह उन शब्दों के बारे में पता होना भी महत्वपूर्ण है जो आप नियमित रूप से उपयोग करते हैं। उदाहरण के लिए, क्या आप अपने आप को नीचे रखते हैं या उन चीजों के बारे में बात करते हैं जो आप कभी नहीं कर सकते हैं या प्राप्त नहीं कर सकते हैं? आपका मन आपके द्वारा बोले जाने वाले हर शब्द को सुनता है - और, एक जादूगर की तरह-

नेट, आप अंततः उन घटनाओं और परस्थितियों को आकर्षति करेंगे जो आपके प्रमुख वश्विासों के अनुरूप हैं। इसलिए, अपने और अपने लक्ष्यों के बारे में सकारात्मक शब्दों का उपयोग करना सुनश्चिति करें।

पुनरावृत्तकिुंजी है

यहां दो और कार्रवाई कदम हैं जो आपको अधकि सकारात्मक बनने में मदद करते हैं और आप जो परणिाम चाहते हैं उसे प्रापत करते हैं।

चरण 1। हर दनि, कुछ सकारात्मक, उत्थान साहत्यि पढ़ें। ऐसा करने के लिए सुबह 15-30 मनिट का समय नकिालें - और बस्तिर से ठीक पहले कुछ पढ़ना भी एक अच्छा वचिार है। वस्तुतः चुनने के लिए हजारों प्रेरक पुस्तकें और लेख हैं। आपसे जो कुछ भी बोलता है उसे पढ़ें - यह बाइबल या अन्य आध्यात्मकि सामग्री, या शायद प्रेरक आत्मकथाएँ हो सकती हैं। आपको कसिी भी कतिाबों की दुकान या पुस्तकालय के मनोवज्ञिान और आत्म-सुधार अनुभाग में सफलता की पुस्तकों का एक वस्तिृत चयन मलिेगा - इसलिए उन्हें देखें।

चरण 2। हर दनि, प्रेरक कैसेट टेप सुनें। आप घर पर या अपने व्यायाम दनिचर्या के दौरान, अपनी कार में ऑडयिो टेप सुन सकते हैं। कुंजी पुनरावृत्तहै। जब आप इन संदेशों को बार-बार सुनते हैं, तो वे आपका हस्सिा बन जाते हैं

जब तक वह या वह कुछ जंगली उम्मीदों के साथ शुरू नहीं करता है, कोई भी उसकी या उसकी बेतहाशा उम्मीदों से परे सफल नहीं होता है।

- राल्फ चेरेल

- और आप अपने जीवन को बेहतर बनाने के लिए उन्हें लागू करना शुरू करते हैं। टेप आपको अपने दृष्टकिोण और अन्य सफलता के सद्धिांतों के बारे में दैनकि आधार पर सोचेंगे। बेशक, कैसेट टेप कार्य के लिए एक वकिल्प नहीं हैं। इन वचिारों को काम में लाना आपके ऊपर है!

इसलिए, यदआिप कुछ सकारात्मक पढ़ते हैं और हर दनि प्रेरक कैसेट टेप सुनते हैं, तो यह आपके जीवन में अभूतपूर्व बदलाव लाएगा। मैं आपको व्यक्तगित अनुभव से बता सकता हूं कअिगर आपके पास अनुशासन है तो ये तकनीक काम करती है

उनके साथ रहना।

सबक मैंने सीखा है यह है: अपनी सोच बदलें और आप अपना जीवन बदल दें! आप *मर्जी* वह बनो जसिके बारे में तुम सोचते हो।

रात की सफलता पर भरोसा मत करो

समापन से पहले, मैं सकारात्मक सोच और हमारे वचिारों की शक्तकि े बारे में कुछ बातें स्पष्ट करना चाहूंगा। सबसे पहले, सकारात्मक सोच का मतलब यह नहीं है कआिप अपने लक्ष्यों को रातोंरात हासलि कर लेंगे। ऐसा नहीं है कआिप अधकि पैसा बनाने के बारे में सोचना शुरू करते हैं और अगली सुबह आप जागते हैं और अपने बेडसाइड पर डॉलर के बलि **का ढेर पाते हैं। *एक लांग शॉट से नहीं।***

सफलता के लिए प्रयास, प्रतबिद्धता और धैर्य की आवश्यकता होती है।

और दूसरी बात, सकारात्मक सोच का मतलब यह नहीं है कआिपको और कोई समस्या नहीं होगी। मेरा वश्विास करो, तुम रास्ते में बहुत सारे झटके होंगे। हालांकि, यदि आप अपने आप पर वश्विास करना जारी रखते हैं, तो कार्रवाई करें और जारी रखें, आप उन बाधाओं को दूर करेंगे।

याद रखें, आप अपने प्रमुख वचिारों की दशिा में लगातार आगे बढ़ रहे हैं। अपने जीवनकाल में आप जो कुछ भी हासलि करते हैं वह आपके वचिारों और वश्विासों से बहता है। नकारात्मक सोच नकारात्मक परणिाम देती है ... और सकारात्मक सोच सकारात्मक परणिाम उत्पन्न करती है। अपने दृष्टकिोण की खड़िकी को साफ और उज्ज्वल रखें ताकि सकारात्मक वचिारों के माध्यम से चमक आ सके।

यह केवल नकारात्मक वचिारों को सोचने का कोई मतलब नहीं है ... जब तक आप नकारात्मक परणिाम प्राप्त नहीं करना चाहते। और मैं जानता हूं कआिप ऐसा नहीं चाहते।

तो, इस बदिु से आगे, अपने वचिारों को बुद्धमिानी से चुनें और अपने जीवन में शानदार परणिाम प्राप्त करने के लिए इस शक्तशिाली सद्धिांत का उपयोग करें!

पाठ 3

चरित्र सफलता के लिए आपका रास्ता!

> आपको इसे करने से पहले अपने दिमाग में सबसे पहले स्पष्ट रूप से एक चीज देखनी चाहिए।
>
> - एलेक्स मॉरसिन

मैं हाल ही में टेलीविजन साक्षात्कार, गायिका सेलीन डायोन से पूछा गया था कि क्या उन्होंने कभी अपने करियर की शुरुआत में सपना देखा था कि किसी दिन वह लाखों रिकॉर्ड बेच देंगी और प्रत्येक सप्ताह हजारों लोगों के सामने गाना गाएंगी। गायिका ने उत्तर दिया कि इसमें से किसी ने भी उसे आश्चर्यचकित नहीं किया, क्योंकि उसने पाँच साल की उम्र से ही पूरी चीज़ का चित्र बनाया था!

वह डींग नहीं मार रही थी, और अपनी हर सफलता को अर्जित करने के लिए अविश्वसनीय रूप से कड़ी मेहनत की है। कम उम्र में उसने जो सीखा, वह एक ज्वलंत, शक्तिशाली छवि को धारण करने की शक्ति में टैप करने की क्षमता थी ... वह बनना चाहती थी जो स्टार को तस्वीर देना।

विश्व स्तर के एथलीट अपने दिमाग में सुदृढ़ करने के लिए कल्पना की शक्ति को भी **शामिल करते हैं *बिल्कुल सही* वे कैसा प्रदर्शन करना चाहते हैं। चाहे यह एक कठिन** छलांग पूरा करने वाला एक फिगर स्केटर हो ... एक टेनिस समर्थक अपने प्रतिद्वंद्वी को एकदम सही सर्विस दे रहा है ... या गेंद को लंबे और सीधे नीचे चलाने वाला गोल्फर

फेयरवे, कई शीर्ष प्रतियोगी वास्तव में "वास्तविक" दुनिया में इसे प्राप्त करने से पहले एक सफल परिणाम की कल्पना करते हैं।

विज़ुअलाइज़ेशन, हालांकि, कुछ केवल गायकों, एथलीटों या फिल्म सितारों के लिए आरक्षित नहीं है। वास्तव में, यह कुछ है
***आपने* अपने स्वयं के जीवन की परिस्थितियों को बनाने के लिए बचपन से उपयोग किया जाता है।**

मुझे स्पष्ट करें कि मेरा क्या मतलब है। विज़ुअलाइज़ेशन अक्सर होता है के रूप में वर्णित "मन की फिल्में," "आंतरिक चित्र" या "चित्र।" हम सभी अपने मन में उन चित्रों को संग्रहीत करते हैं जिनके संबंध में हम किस प्रकार के रिश्तों के लायक हैं, सफलता की डिग्री हम काम पर प्राप्त करेंगे, हमारी नेतृत्व क्षमता की सीमा, हम जितना पैसा कमाएंगे और जमा करेंगे, और इसी तरह।

बचपन से मानसिक फिल्में

ये चित्र कहाँ से आते हैं? ठीक है, हम जीवन की शुरुआत में अपनी "मानसिक फिल्में" विकसित करना शुरू करते हैं। यदि हम युवा लोगों के रूप में आलोचना या अयोग्य महसूस करते हैं, तो हम घटनाओं (और उन घटनाओं से जुड़ी भावनाओं) को हमारे दिमाग में छवियों के रूप में दर्ज करते हैं। क्योंकि हम अक्सर इन चित्रों पर रहते हैं (सचेत और अवचेतन रूप से दोनों), हम उन जीवन स्थितियों का निर्माण करते हैं जो मूल छवि के अनुरूप हैं।

कल्पना ज्ञान से ज्यादा महत्वपूर्ण है।

\- अल्बर्ट आइंस्टीन

उदाहरण के लिए, आप अभी भी प्राथमिक विद्यालय में एक शिक्षक द्वारा आलोचना किए जाने की जीवंत छवि रख सकते हैं। आपने पूरी कक्षा के सामने अपमानित महसूस किया। बाद में, जब आपको स्कूल में या लोगों के समूह में अपनी राय देने का लालच दिया गया, तो आप पीछे हट गए

और चुप रहा ... सभी याद करते हुए (भले ही अवचेतन स्तर पर) कितना दर्दनाक था जब आपकी आलोचना की गई थी। चित्र आपके दिमाग में रहता है और आपके वर्तमान कार्यों पर जबरदस्त प्रभाव डालता है।

दुर्भाग्य से, हम में से कई ने अपने बचपन की फिल्मों को अद्यतन या संशोधित नहीं किया है, इसलिए हम लगातार ऐसे परिणाम पैदा कर रहे हैं जो हमारी पूरी क्षमता से कम हो जाते हैं। इस प्रकार हैं

अपने जीवन के लगभग हर पहलू को बेहतर बनाने के लिए विज़ुअलाइज़ेशन की शक्ति का उपयोग करने के लिए कुछ तकनीकें।

अपनी खुद की फिल्मों के लिए जिम्मेदारी ले लो

आपके बचपन में सभी मानसिक चित्रों का पता नहीं लगाया जा सकता है। आप अपने रिश्तों, करियर के अनुभवों और अन्य घटनाओं के आधार पर लगातार मानसिक फिल्में बना रहे हैं। कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपकी मानसिक छवियों का स्रोत क्या है, एक बिंदु यह है कि मैं घर चलाना चाहता हूं: आप - और केवल आप - अपनी खुद की फिल्मों के नियंत्रण में हैं।

आइए एक छोटा सा प्रयोग करके देखें। आइसक्रीम के अपने पसंदीदा स्वाद से भरे आइसक्रीम कोन के बारे में सोचें। क्या यह आपके लिए एक चित्र या छवि बिनाता है? मैं शर्त लगाता हूँ यह करता है।

ठीक है, अब एक हाथी के बारे में सोचें। क्या आप इसे देख सकते हैं? हाथी का रंग बदलकर गुलाबी कर दें। एक सेकंड के एक अंश में, आपने गुलाबी हाथी की एक छवि बिनाई। क्या आप आइसक्रीम कोन की तस्वीर वापस ला सकते हैं? निःसंदेह तुमसे हो सकता है।

क्या आप देख सकते हैं कि मेरा क्या मतलब है? आपके पास उन चित्रों पर नियंत्रण है जो आपके दिमाग पर कब्जा करते हैं। हालाँकि, जब आप नहीं
जान-बूझकर **तय करें कि कौन सी तस्वीरों को खेलना है, आपका दिमाग "अभिलेखागार" पर गौर** करेगा और अपनी मानसिक लाइब्रेरी में फाइल पर पुरानी फिल्मों को फिर से खेलता रहेगा।

पुरानी फिल्म का अर्थ बदलें

यह आपको अस्वीकार करने की सेवा नहीं देता है कि पिछले अनुभव में क्या हुआ, कितना दर्दनाक या निराशाजनक है। उदाहरण के लिए, आप इस तथ्य को नहीं बदल सकते कि **आपकी शिक्षिक द्वारा आलोचना की गई थी। आप *कर सकते हैं,* हालाँकि, अपने को बदल दें *व्याख्या*** घटना की।

यही है, उस समय जब आप मूल रूप से आलोचना कर रहे थे, जिसका अर्थ है कि आपने अनुभव को सौंपा हो सकता है "मैं बहुत अच्छा नहीं हूं" या "मेरी राय बेकार है।" जबकि यह एक बच्चे की व्याख्या थी, आप अनजाने में इसे अपने वयस्क जीवन में ले जा सकते हैं। **आज, हालांकि, आप कर सकते हैं *होशपूर्वक चुनें* स्थिति को अलग तरह से देखना**

- उदाहरण के लिए, शिक्षिक आपसे असहमत हो सकता है,

लेकिन यह एक व्यक्ति के रूप में आपकी बुद्धिमत्ता या आपके समग्र मूल्य के बारे में बयान नहीं था!

नई तस्वीरें बनाएँ

जब भी हम ऐसा करने के लिए चुनते हैं तो हम नई मानसिक फिल्में बना सकते हैं। और जब हम विकसित होते हैं (और ध्यान केंद्रित करते हैं) नई छवियां जो शक्तिशाली भावनाओं और संवेदनाओं को पैदा करती हैं, तो हम उन तरीकों से कार्य करेंगे जो उन नई तस्वीरों का समर्थन करते हैं! तो, पहला कदम अपने वांछित परिणाम की एक छवि बनाना है। आप केवल अपनी कल्पना से सीमित हैं।

जैसा कि आप जानते हैं, ज्यादातर लोग सार्वजनिक बोलने से घबराते हैं। सर्वेक्षण के बाद सर्वेक्षण में, इसे # 1 भय के रूप में सूचीबद्ध किया गया है जो लोगों के पास है - मृत्यु के भय के आगे रैंक किया गया! इसलिए, जब ज्यादातर लोगों को भाषण देने पर विचार करने के लिए कहा जाता है, तो वे किस तरह की तस्वीरें अपने दिमाग से चलाते हैं? वे दर्शकों के सामने खुद को घबराए हुए देखते हैं। शायद उन्हें यह याद रखने में परेशानी हो रही है कि वे क्या कहना चाहते हैं। इन चित्रों को अपनी मानसिक स्क्रीन पर बार-बार चलाएं और आप यह सुनिश्चित कर सकते हैं कि स्पीकर के रूप में आपको अधिक सफलता नहीं मिलेगी!

इसके बजाय, अपने दिमाग में एक तस्वीर बनाएं जिसमें आप आत्मविश्वास से अपनी प्रस्तुति दे रहे हैं। दर्शकों के सदस्य आपके हर शब्द को सुन रहे हैं। आप तेज दिखते हैं। आपकी डिलीवरी सुचारु है। आप एक मजेदार कहानी सुनाते हैं और दर्शकों को हंसी आती है। अंत में, आपको तालियों का एक गरम दौर मिलता है। लोग आपको बधाई देने के लिए बाद में आते हैं। क्या आप देखते हैं कि एक बेहतर वक्ता बनने के लिए इस प्रकार की मानसिक छवियां कैसे आपकी मदद कर सकती हैं?

हालांकि, यह पहचान लें कि आपके दिमाग में तस्वीरें रात भर पूरी नहीं हुई हैं। लेकिन, धैर्य से और इन मानसिक छवियों पर ध्यान केंद्रित करके, आप स्वचालित रूप से उन तरीकों से काम करना शुरू कर देंगे जो आपकी दृष्टि का समर्थन करते हैं।

बिक्री सफलता के लिए आपका रास्ता चित्र

यदि आप किसी उत्पाद या सेवा को बेचने में शामिल हैं, तो यह महत्वपूर्ण है कि आप अपने आप को लगातार आधार पर सफल होते हुए देखें। यदि आप अपने इच्छित परिणाम प्राप्त नहीं कर रहे हैं, तो कोई सवाल नहीं है कि आप बिक्री की तस्वीरों पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं ... या

बक्रिी नरिाशा ... बक्रिी की सफलता के वपिरीत।

अभी, एक संभावना के साथ अपनी अगली बैठक के बारे में सोचें। आपके मन में, आप **कैसे हैं? *देख* सामना? क्या आप आश्वस्त और प्रेरक हैं? कर रहे हैं**

आप उत्साह से
आप जो पेशकश कर रहे हैं उसके लाभों की व्याख्या करना? क्या संभावना ग्रहणशील है और जो आप कह रहे हैं उसमें दलिचस्पी है? क्या आप अपनी बैठक के सफल परणिाम देख सकते हैं?

आपके पास उन चत्रिों पर नयिंत्रण है जो आपके दमिाग पर कब्जा करते हैं।

- जेफ केलर

याद रखें कि आप नर्िमाता, नर्िदेशक, पटकथा लेखक, प्रकाश संयोजक, कॉस्ट्यूम डज़िाइनर और अपनी खुद की मानसकि फलि्मों के कास्टगि नर्िदेशक हैं। आप चुनते हैं कि वे कैसे नकिलते हैं! मानसकि रूप से पूर्वाभ्यास और अपने दमिाग के माध्यम से सफल परणिामों को चलाने से, आप अपने बक्रिी करयिर में सफलता का मार्ग प्रशस्त कर रहे हैं।

बेशक, यदि आप वर्तमान में अपने दमिाग के माध्यम से छवयिां चलाते हैं, जहां संभावना आपके वचिारों को अस्वीकार करती है और आपकी प्रस्तुति में कोई दलिचस्पी नहीं है, तो आप अपने बक्रिी प्रयासों से बहुत सीमति सफलता प्राप्त करेंगे। आप उन लोगों को आकर्षति करेंगे - और उन स्थतियिों को - जो आपकी नकारात्मक छवयिों के अनुरूप हैं।

आराम करो और अपने अपराधों को शामलि करें

अपनी नई छवयिों पर ध्यान केंद्रति करते समय उपयोग करने के लिए सबसे अच्छी वधिि क्या है? यह साबति हो गया है कि आपका दमिाग दृश्य के प्रति ग्रहणशील है जब आप शांत होते हैं और एक साथ बहुत सारी चीजों के बारे में नहीं सोचते हैं। इसलिए, घर पर एक आरामदायक कुर्सी पर बैठें, अपनी आँखें बंद करें और अपने दमिाग को खाली करने और अपने शरीर को आराम देने के लिए कुछ गहरी साँस लेने के व्यायाम करें। अब, ऐसी छवयिां वकिसति करें, जसिमें आप जतिने होश सम्मलिति हैं। जतिनी जगहें, ध्वनयिां, गंध, स्वाद और स्पर्श आप अपनी तस्वीरों में डालते हैं, उतना ही शक्तशिाली आपके लिए "दृष्टि" को अपनी वास्तवकिता बनाने के लिए।

यहाँ एक उदाहरण है। मान लीजिए कि आपने हमेशा कैरबियिन में एक समुद्र तट के सामने वाले घर का सपना देखा है। चत्रि

सफेद और आड़ू रंग का घर। कोमल हवा में धीरे-धीरे हरे खजूर के पेड़ देखें। नमक की हवा को सूंघें। अपने पैर की उंगलियों के बीच गर्म रेत को महसूस करें। अपने चेहरे पर धूप महसूस करें। *क्या यह स्वर्ग नहीं है?*

और यह सब तुम्हारा हो सकता है अगर तुम इस छवि को धारण करो और इसे प्राप्त करने के लिए क्या करना है! यह भी याद रखें कि उन छवियों को मजबूत के साथ जुड़ा हुआ है *भावनाएँ* और भी अधिक शक्ति है, इसलिए अपनी दृष्टि में सकारात्मक भावनाओं को जोड़ना सुनिश्चित करें। उदाहरण के लिए, अपनी आदर्श नौकरी की कल्पना करते समय, ज्वलंत मानसिक चित्र और भौतिक इंद्रियों को मिलाएं

> ***दृष्टि दूसरों को अदृश्य चीजों को देखने की कला है।***
>
> - जोनाथन स्विफ्ट

गर्व और संतुष्टि की भयानक भावनाएँ आप उस नई स्थिति में काम करेंगे।

अंत में, शुरुआत में आपकी छवियों की गुणवत्ता से चिंतित न हों। कुछ लोग जीवंत रंगीन चित्र बना सकते हैं, जबकि अन्य को फ़र्ज़ी छवि से अधिक कुछ पाने में परेशानी होती है। यह भी संभव है कि आप केवल एक विशिष्ट प्राप्त करने में सक्षम हो सकते हैं *अनुभूति* एक स्पष्ट छवि के विपरीत शुरुआत में।

किसी भी मामले में, इसके बारे में चिंता न करें। सबसे अच्छा आप कर सकते हैं और किसी और से अपनी तुलना न करें। आपकी छवियां समय के साथ तेज होती जाएंगी। *कुंजी यह है कि अपने दिमाग में इन नई फिल्मों को चलाने के लिए प्रत्येक दिन कई मिनट बिताएं।*

अपने आप को एक चेक लिखें

सफल परिणामों की छवियों को तैयार करने के लिए - और उन्हें अपने दिमाग के माध्यम से चलाने के लिए यह बहुत शक्तिशाली है। लेकिन, एक और तकनीक है जिसका उपयोग आप अपनी सफलता में तेजी लाने के लिए कर सकते हैं। आप जो चाहते हैं, उसकी ओर बढ़ने के लिए आप दृश्य एड्स बना सकते हैं।

1990 में, जब वे अभी भी अज्ञात थे, कॉमेडियन जिम कैरी ने "अभिनय सेवाओं के लिए $ 10 मिलियन" के लिए खुद को एक चेक लिखा था। चेक को थैंक्सगिविंग 1995 के रूप में पोस्ट किया गया था। जैसा कि कैरी ने बताया, यह नहीं था

पैसे। वह जानता था कि अगर वह इतना बना रहा है, तो वह सबसे अच्छे लोगों के साथ सबसे अच्छी सामग्री पर काम करेगा।

कैरी ने अपने काम के लिए लगभग 800,000 डॉलर कमाए *ऐस वेंचुरा* तथा *मुखौटा।* फिर, 1994 के अंत में, उन्हें अपनी भूमिका के लिए $ 7 मिलियन का भुगतान किया गया *मूर्ख और महामूर्ख।* 1995 में, उन्होंने कई और लाखों कमाए और अब प्रति फिल्म $ 20 मिलियन मिल रही है!

जिम कैरी का "पोस्टडेटेड चेक" व्यायाम एक लक्ष्य को साकार करने के लिए अवचेतन मन की शक्ति का एक बड़ा उदाहरण है जो गहरी विश्वास और भावना के साथ आयोजित किया जाता है। अपने लक्ष्य के बारे में सोचना और अपने दिमाग में छवियां बनाना आपकी सफलता की इच्छा को बनाने के लिए एक लंबा रास्ता तय करेगा। हालाँकि, जब आप अपने लक्ष्य (जैसे कि एक जाँच) के एक ठोस प्रतिनिधित्व का उपयोग करते हैं, तो आपकी सफलता की संभावना और भी अधिक होती है!

अब, मैं इस उदाहरण को केवल इसलिए साझा नहीं कर रहा हूं क्योंकि यह जिम कैरी के बारे में एक दिलचस्प कहानी है। यह तकनीक आपके लिए भी काम कर सकती है!

एक को क्यों नहीं फाड़ा *तुम्हारी* अभी चेक करता है और इसे उस राशि से तीन या पांच साल बाद पोस्ट करता है, जिसे आप "सेवाएं प्रदान की गई" के लिए अर्जित करना चाहते हैं? दिन में कम से कम एक बार उस चेक को ज़रूर देखें ... और यकीन मानिए कि आप उस लक्ष्य की ओर बढ़ रहे हैं।

आप चाहते हैं नौकरी मिल रही है

आप अपने लाभ के लिए कई तरीकों से दृश्य अनुस्मारक का उपयोग कर सकते हैं - यह चेक तक सीमित नहीं है। यहाँ मेरा एक मित्र शामिल है, जिसे हम रॉबर्ट जोन्स कहेंगे। रॉबर्ट ने एक जजशिप के लिए अपनी पार्टी का नामांकन प्राप्त किया, और वह आगामी चुनाव में मतदान करेंगे।

जबकि रॉबर्ट इस चुनाव को जीतने का एक शानदार मौका (और न्यायाधीश बनने के अपने सपने को साकार कर रहा है), वह अभी भी थोड़ा घबराया हुआ है ... और संदेह उसके दिमाग में अब और फिर से रेंगता है। मैंने रॉबर्ट को सुझाव दिया कि वह एक हस्तलिखित **चिन्ह बनाते हैं जो पढ़ता है जूडवे रॉबर्ट जोन्स और उसने यह संकेत दिया कि वह इसे हर** दिन कहां देखेगा (उदाहरण के लिए, उसकी नाइटस्टैंड पर और बाथरूम के दर्पण पर)। मैं भी पुनः कहता हूं-

उन्होंने कहा कि वह इन शब्दों को एक ऐसे कार्ड पर लिखते हैं जिसे वह अपने बटुए में रख सकते हैं।

दिन भर उन शब्दों को देखकर, रॉबर्ट खुद को एक न्यायाधीश के रूप में देखने के लिए अपने मन को कंडीशनिंग कर रहा है। वह है

अगर आप यह सपना देख सकते हैं, तो आप यह कर सकते हैं।

\- वाल्ट डिज़्नी

काले वस्त्र पहनने के बारे में सोचना शुरू करें। जब वह अदालत कक्ष में प्रवेश करेगा तो वह सबको उठता हुआ दिखाई देगा। जैसे-जैसे ये चित्र और मजबूत होते जाएंगे, रॉबर्ट उन क्रियाओं को करेंगे जो इस तस्वीर को लाएंगे

वास्तविकता। वह और प्रचार करेंगे। वह सुनिश्चित करेंगे कि उनकी पार्टी चुनाव दिवस पर मतदाताओं को बाहर निकालने के लिए हर संभव कोशिश कर रही है।

जबकि रॉबर्ट संकेत के उपयोग के बिना मजबूत मानसिक छवियां बना सकता था, इसमें दृश्य सहायता के साथ बहुत अधिक शक्ति है! यह संकेत रॉबर्ट को एक न्यायाधीश होने के बारे में सोचने के लिए ... और अपने दिमाग के माध्यम से सफल छवियों को चलाने के लिए एक अनुस्मारक है।

बेशक, इस बात की कोई गारंटी नहीं है कि यह रॉबर्ट के लिए काम करेगा - या कि यह होगा *हमेशा* आप के लिए काम करता हूं। लेकिन, एक बार जब आप खुद के लिए यह कोशिश करते हैं, तो मुझे लगता है कि आप पाएंगे कि यह एक अविश्वसनीय रूप से शक्तिशाली सहायता है कि आप क्या चाहते हैं!

तो, क्या कोई ऐसी स्थिति है जिसे आप प्राप्त करना चाहते हैं? सेल्स मैनेजर ... सुपरवाइजर ... अटॉर्नी ... अपने खुद के व्यवसाय के मालिक? जो भी हो, एक दृश्य सहायता बनाएं और उस चित्र को अपने जीवन में लाने के लिए आपके दिमाग को काम करना होगा।

यह दोनों तरीकों से काम करता है

दृश्य अनुस्मारक का उपयोग करते समय बहुत सावधान रहें। कुछ लोग नकारात्मक एड्स का उपयोग करते हैं - और बहुत गंभीर परिणामों के साथ। बम्पर स्टिकर एक प्रमुख उदाहरण पेश करते हैं।

कुछ साल पहले अपनी कार में सवारी करते समय, मैंने अपने सामने कार पर एक **बम्पर स्टिकर देखा। बम्पर स्टीकर पढ़ा, *"मैं बकाया हूं, मैं बकाया हूं, इसलिए मैं काम करने के लिए रवाना हो गया।"*पिछले कुछ वर्षों में, मैंने इसी बम्पर स्टिकर को बार-बार देखा** है। यह स्पष्ट रूप से काफी लोकप्रिय है। बस एक मूर्खतापूर्ण थोड़ा तुकबंदी, सही? ए

हानरिहति मजाक?

गलत! इस संदेश के बारे में कुछ भी हास्यास्पद या हानरिहति नहीं है। जब आप अपनी कार पर कुछ ऐसा डालते हैं, तो आप अपने दमिाग को आपको ऋण में रखने के लिए प्रोग्रामगि कर रहे हैं!

उस व्यक्ति के बारे में सोचें जो इस बम्पर स्टकिर को अपनी कार पर रखता है। हम उसे एलसि कहेंगे। हर सुबह, ऐलसि दनि का स्वागत करने के लिए बाहर कदम रखती है और बयान देखती है "मैं उल्लू हूँ।" जब काम छोड़ने का समय होता है, तो वह अपनी कार में वापस जाती है और देखती है कि "मुझे बकाया है।" यह वचिार उसके अवचेतन मन में अंतर्नहिति हो जाएगा। वह कर्ज में होने से जुड़ी मानसकि तस्वीरें बनाएगी। और, यदि आप पाठ 2 को याद करते हैं, तो एलसि हमेशा आकर्षति करेगी कि वह सबसे अधकि क्या सोचती है। इस मामले में, वह बहुत सारे और बहुत सारे ऋण को आकर्षति करेगा।

यदि आप ऐलसि से पूछते हैं कि उसके पास पर्याप्त पैसा क्यों नहीं है, तो वह कहेगी कि उसकी कस्मित खराब है। सच्चाई यह है कि, ऐलसि इस बारे में लापरवाह है कि उसके दमिाग में क्या जाता है। "हानरिहति" थोड़ा
आज का बम्पर स्टीकर कल आपकी वास्तवकिता बन जाता है।

एलसि पहले से ही गंदे रवैये वाली खड़िकी पर कसिी और कीचड़ को फेंकने का एक **आदर्श उदाहरण है। अगर *रवैया सब कुछ है,* तब ऐलसि का प्रमुख रवैया "मैं कर्जदार हूँ!"** इस तरह के दृष्टकिोण के साथ, आपको क्या लगता है कि उसका भवष्यि क्या होगा - समृद्धि... या अधकि ऋण?

हम दोनों उस सवाल का जवाब जानते हैं।

लाइट्स, कैमरा, एक्शन

खैर, आपके पास यह है - अपनी खुद की मानसकि फल्मिों को बनाने और लाभ के लिए कुछ सुझाव। याद रखें, यदि आप अपनी खुद की फल्मिों को नयिंत्रति और वकिसति नहीं करते हैं, तो आप पुराने को फरि से खेलना जारी रखेंगे। यदि पुरानी फल्मिें आपकी सेवा कर रही हैं, तो यह बहुत अच्छा है। लेकनि अगर वे आपको कसिी भी तरह से वापस पकड़ रहे हैं, तो शुरू **करें *आज* और अधकि से अधकि सफलता के लिए अपने रास्ते की तस्वीर के लिए अपने** दमिाग की अवश्विसनीय शक्ति का उपयोग करें!

लेसन ४

एक बनाओ प्रतिबद्धता ... और आप पहाड़ों को स्थानांतरित करेंगे!

> यह शक्ति क्या है मैं नहीं कह सकता; मुझे पता है कि यह मौजूद है और यह केवल तभी उपलब्ध होता है जब कोई व्यक्ति उस मनःस्थिति में होता है जिसमें वह जानता है कि वह वास्तव में क्या चाहता है और जब तक वह इसे नहीं पाता तब तक इसे छोड़ने के लिए पूरी तरह से दृढ़ है।
>
> - अलेक्जेंडर ग्राहम बेल

मैं मुझे लगता है कि मैं जानता था कि प्रतिबद्धता और दृढ़ता का क्या मतलब है। *कठिन प्रयास। बहुत प्रयास कर रहा है।* हालाँकि, **मैंने तब तक इन अवधारणाओं के सही अर्थ को समझा नहीं, जब तक कि मैंने एक छोटी सी पेपरबैक पुस्तक को नहीं पढ़ा** *आप चाहते हैं कि सब कुछ प्राप्त करने के लिए अंतिम रहस्य,* **माइक हरनाकी द्वारा।**

प्रतिबद्धता का सार है *द अल्टीमेट सीक्रेट।*
लेखक के अनुसार, आप जो चाहते हैं वह पाने की कुंजी " *जो कुछ भी करने की इच्छा हो उसे करने की इच्छा* **"अपने उद्देश्य को पूरा करने के लिए। अब, इससे पहले कि आपका मन निष्कर्ष पर पहुंच जाए, मुझे यह कहने में जोड़ दें कि" *जो भी ले* s "मैं उन सभी कार्यों को** बाहर करता हूं जो अवैध, अनैतिक हैं या जो अन्य लोगों को नुकसान पहुंचाते हैं।

तो, वास्तव में मुझे इस "इच्छा" से क्या मतलब है? यह है

मानसिक दृष्टिकोण जो कहता है:

यदि मेरे लक्ष्य तक पहुँचने के लिए 5 कदम लगते हैं, तो मैं उन 5 चरणों को ले जाऊंगा; अगर मुझे अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए ५५ कदम लगते हैं, तो मैं उन ५५ कदम उठाऊंगा; अगर मुझे अपने लक्ष्य तक पहुँचने में 155 कदम लगते हैं, तो मैं उन 155 कदम उठाऊंगा।

बेशक, शुरुआत में, आप आमतौर पर अपने लक्ष्य तक पहुंचने के लिए कितने चरणों की आवश्यकता होगी, यह ठीक से नहीं जानते होंगे। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता। सफल होने के लिए, यह आवश्यक है कि आप जो भी कदम उठाते हैं - उसमें शामिल कदमों की संख्या की परवाह किए बिना एक प्रतिबद्धता बनाएं।

दृढ़ता कहाँ में फिट होती है? लगातार कार्रवाई प्रतिबद्धता का पालन करती है - अर्थात, आप इसे हासिल करने के लिए दृढ़ रहने से पहले आपको कुछ करने के लिए प्रतिबद्ध होना चाहिए। एक बार जब आप अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए प्रतिबद्धता बना लेते हैं, तो आप तब तक अथक दृढ़ संकल्प और कार्रवाई के साथ आगे बढ़ते हैं, जब तक आप वांछित परिणाम प्राप्त नहीं कर लेते।

प्रतिबद्धता का "जादू"

जब आप एक प्रतिबद्धता बनाते हैं और जो कुछ भी करने के लिए तैयार होते हैं, आप अपने लक्ष्य को पूरा करने के लिए आवश्यक लोगों और परिस्थितियों को आकर्षित करना शुरू करते हैं। उदाहरण के लिए, एक बार जब आप अपने आप को समर्पित कर देते हैं, कहते हैं, सबसे ज्यादा बिकने वाला लेखक, तो आप अचानक "एक साहित्यिक एजेंट से टकरा सकते हैं" या एक टेलीविजन कार्यक्रम की खोज कर सकते हैं जो इस विषय पर सलाह दे रहा है।

ऐसा नहीं है कि ये संसाधन पहले कभी मौजूद नहीं थे। यह सिर्फ इतना है कि आपका मन उन्हें खोजने पर केंद्रित नहीं है। एक बार जब आप किसी चीज़ के लिए खुद को प्रतिबद्ध करते हैं, तो आप एक मानसिक तस्वीर बनाते हैं कि इसे हासिल करना क्या होगा। फिर, आपका मन तुरंत एक चुंबक की तरह काम करने के लिए जाता है, घटनाओं और परिस्थितियों को आकर्षित करता है जो आपकी तस्वीर को वास्तविकता में लाने में मदद करेगा। हालांकि, यह महसूस करना महत्वपूर्ण है कि यह रात भर की प्रक्रिया नहीं है; **आपको होना चाहिए *सक्रिय* और अवसर दिखाई देने पर उन्हें जब्त कर लें।**

जादू जो प्रतिबद्धता से बहता है वह कभी भी डब्ल्यूएच मुर्रे द्वारा निम्नलिखित शब्दों की तुलना में अधिक स्पष्ट या अधिक सटीक रूप से वर्णित नहीं किया गया है:

"जब तक कोई प्रतिबद्ध नहीं है, तब तक हिचकिचाहट, आकर्षित करने का मौका है

वापस, हमेशा अप्रभावी। पहल के सभी कृत्यों (और निर्माण) के बारे में एक प्राथमिक सत्य है, जिसमें से अज्ञान अनगिनत विचारों और शानदार योजनाओं को मारता है; वह क्षण जो निश्चित रूप से स्वयं को प्रभावित करता है, ~~फिर प्रोसेसिंग चलता है, भी।~~

एक व्यक्ति द्वारा नौकरी छोड़ने से इंकार करने पर एफ्रट केवल अपना इनाम पूरी तरह से जारी करता है।

"हर तरह की चीजें एक की मदद करने के लिए होती हैं जो अन्यथा कभी नहीं होतीं। घटनाओं की एक पूरी धारा निर्णय से मुद्दों को उठाती है

- नेपोलियन हिल

किसी भी तरह की अप्रत्याशित घटनाओं और बैठकों और सामग्री सहायता के पक्ष में, जो कोई भी आदमी सपने में भी नहीं सोच सकता था।

दरवाजे खुलेंगे

यहां प्रतिबद्धता की शक्ति की एक और चमत्कारी विशेषता है: आपको शुरुआत में पता **नहीं है *कैसे तरह* अपने लक्ष्य को पाने के लिए। यकीन है, अगर आपके पास हमले की** योजना है, तो आप बेहतर हो जाएंगे, लेकिन यह जरूरी नहीं है कि हर कदम पहले से मैप किया जाए।

वास्तव में, जब आपके पास जो कुछ भी करने की इच्छा होती है, तो "सही" कदम अक्सर आपके सामने प्रकट होते हैं। आप उन लोगों से मिलेंगे जिनसे आप कभी मिलने की योजना नहीं बना सकते थे। आपके लिए दरवाजे अप्रत्याशित रूप से खुलेंगे। ऐसा लग सकता है कि भाग्य या सौभाग्य आपको मुस्कुरा रहा है; सच में, आपने इन सकारात्मक घटनाओं को एक प्रतिबद्धता बनाकर बनाया है और इस प्रकार, अपने दिमाग को उनके लिए देखने का निर्देश दिया है।

यहाँ एक उदाहरण है कि मेरे लिए अप्रत्याशित रूप से एक दरवाजा कैसे खोला गया। 1989 में, मैंने प्रेरक लेख लिखना शुरू किया। मैंने एक सकारात्मक दृष्टिकोण की शक्ति और अन्य सफलता के सिद्धांतों के बारे में सीखा था, और मैं इस जानकारी को दूसरों के साथ साझा करने के लिए प्रतिबद्ध था जो इससे लाभान्वित हो सकते थे। लेकिन मुझे पता नहीं था कि कहां से शुरू करना है। क्या मैं अपने लेख अखबारों को भेजता हूं ... उन्हें पत्रिकाओं में जमा करता हूं ... अपनी किताब लिखता हूं?

मैंने जो पहला काम किया, वह प्रशिक्षण और मानव संसाधन में शामिल लोगों के लिए एक स्थानीय समाचार पत्र को एक लेख प्रस्तुत करना था। वह लेख 1990 की गर्मियों में छपा था।

कुछ महीने बाद, मुझे एक स्वतंत्र लेखक स्टुअर्ट कामेन नाम के एक सज्जन का फोन आया, जिन्होंने समाचार पत्रों का उत्पादन करने के लिए व्यवसायों के साथ भी काम किया। स्टुअर्ट ने कहा कि उन्होंने अपने सबसे अच्छे दोस्त के घर पर जाकर मेरा लेख देखा -

साधारण प्रतिभा और असाधारण दृढ़ता के साथ, सभी चीजें प्राप्य हैं।

- सर थॉमस बक्सटन

और इससे बहुत प्रभावित था।

फिर उन्होंने मुझसे पूछा, "क्या आपने कभी समाचार पत्र लिखने के बारे में सोचा है?" बहुत स्पष्ट रूप से, मैंने अपना न्यूज़लेटर करने के बारे में नहीं सोचा था। हमने एक बैठक की व्यवस्था की और स्टुअर्ट ने बताया कि हम एक समाचार पत्र का निर्माण करने के लिए कैसे एक साथ काम कर सकते हैं जो इनको बनाएंगे

हजारों लोगों के लिए उपलब्ध आत्म-विकास अवधारणाएं।

लगभग एक महीने बाद, का पहला अंक *रवैया सब कुछ है* समाचार पत्र प्रकाशित हुआ था। और हम नौ साल से अधिक समय से मजबूत हो रहे हैं - और इस जीवन को बदलने वाली जानकारी के साथ हजारों लोगों तक पहुँच चुके हैं!

यह सब कैसे हुआ? मैं था *प्रतिबिंब* इन सिद्धांतों को दूसरों के साथ साझा करना। मेरा सकारात्मक दृष्टिकोण था। मैंने लिखना शुरू किया। और फिर, स्टुअर्ट कामेन, एक पूर्ण अजनबी, मेरे जीवन में प्रवेश किया - कोई व्यक्ति जो मेरे सपने को वास्तविकता में बदलना जानता था।

आह, प्रतिबिंबता का जादू!

चेतावनी

इससे पहले कि आप अपने लक्ष्यों की ओर आसानी से बढ़ने के बारे में उत्साहित हों, मैं आपको सावधान करता हूं। एक प्रतिबिंबता के साथ भी, सब कुछ आपके रास्ते पर नहीं होगा। जीवन आपको यह देखने के लिए परीक्षण करेगा कि आप अपने उद्देश्य को प्राप्त करने के बारे में कितने गंभीर हैं। बाधाएं खड़ी होंगी। आप गलतियाँ करेंगे और निराशा और असफलताओं को झेलेंगे, जिनमें से कुछ काफी गंभीर हो सकते हैं और यहां तक कि आपको अपने लक्ष्य को छोड़ने के लिए लुभा सकते हैं।

जब विंस्टन चर्चिल के ऋषि ज्ञान का पालन करना महत्वपूर्ण हो जाता है, **जिन्होंने कहा: " *कभी नहीं, कभी नहीं, कभी नहीं***

***छोड़ दो।* "या जेम्स जे। कॉर्बेट द्वारा दी गई सलाह:" *आप एक और दौर लड़कर चैंपियन बन जाते हैं। जब चीजें कठिन होती हैं, तो आप एक और दौर लड़ते हैं।* "**

यदि आपने एक लक्ष्य पूरा करने की प्रतिबद्धता जताई है, तो आप
***कर सकते हैं* पराजित अस्थायी ... और आप *मर्जी* जीत!**

प्रतिबद्धता के लिए उपन्यासकार की इच्छा है

कुछ साल पहले, *अमेरिकियों की तरह* पत्रिका ने सबसे ज्यादा बिकने वाले उपन्यासकार डेविड बाल्डेका के साथ एक आकर्षक साक्षात्कार किया। बालदासी बेहद सफल उपन्यासों के लेखक हैं
***पूर्ण शक्ति, कुल नियंत्रण* तथा *विजेता।* उनकी किताबों की लाखों प्रतियां बिक चुकी हैं।**

हालांकि, मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि बाल्डेशियि रातोंरात सफल नहीं रहा। उनकी उपलब्धियों और वित्तीय उपलब्धियों में एक लेखक के रूप में अपनी प्रतिभा को विकसित करने की उनकी कुल प्रतिबद्धता का परिणाम था। मेरी तरह, बाल्डकॉइस एक वकील के रूप में शुरू हुआ। उन्होंने 1983 में लॉ स्कूल शुरू किया और सबसे ज्यादा बिकने वाले उपन्यासकार बनने के लिए कोई विचार नहीं दिया। उसे बस लिखने में मजा आता था।

फिर भी, शुरुआत में, बाल्डेका जानता था कि उसके पास आवश्यक लेखन कौशल नहीं है। इसलिए उन्होंने एक प्रतिबद्धता बनाई, जैसा कि उन्होंने लिखा था, लेखन के शिल्प को सीखने के लिए। पहले पाँच वर्षों के लिए, उन्होंने अपनी कोई भी परियोजना पूरी नहीं की। हर दिन, उन्होंने सिर्फ पात्रों, कथानक विकास और अन्य लेखन मूल बातें पर काम किया।

प्रतिबद्धता वाला एक व्यक्ति 100 से अधिक लोगों के लायक है, जिनके पास केवल एक ब्याज है।

- मैरी क्रॉली

उस समय, वह एक अभ्यास वकील था, और उसके और उसकी पत्नी के दो छोटे बच्चे थे। उन्हें यह लेखन करने का समय कब मिला? बाल्डेस्की ने हर रात 10:00 बजे से रात 2:00 बजे तक अपने लेखन पर काम किया। अब, यह एक प्रतिबद्ध है-

जो कुछ भी करने के लिए यह करने के लिए सलाह! हालांकि, उन्होंने बताया कि उन्हें लिखने में मज़ा आया - यह कोई काम नहीं था। वैसे, मैं यह सुझाव नहीं दे रहा हूं कि आप अपने लक्ष्यों को पूरा करने के लिए पूरी रात रहें - वह 10:00 अपराह्न से 2:00 बजे तक निश्चित रूप से शिफ्ट नहीं होगा

मेरे लिए काम करो, और यह तुम्हारे लिए भी काम नहीं कर सकता है!

लेखन के 10 वर्षों के बाद, बाल्डेआइस ने कुछ लघु कथाएँ और कुछ पटकथाएँ पूरी कीं। उनकी कुल बिक्री: शून्य। अपने प्रयासों के लिए उन्हें जो कुछ भी दिखाना था वह संपादकों के बहुत सारे अस्वीकार थे।

1996 में, बाल्डेस्क के सभी प्रयासों का भुगतान किया गया ... बड़ा समय! उन्होंने अपनी ब्लॉकबस्टर थ्रिलर के लिए साहित्यिक और फिल्म अधिकारों के लिए लाखों **डॉलर प्राप्त किए *पूर्ण सत्ता।* फिल्म का स्टार क्लिंट ईस्टवुड था।**

ऐसे व्यक्ति की शक्ति होती है जो प्रतिबिंध होता है।

उसने इनकार कर दिया

मैंने अपने अच्छे दोस्त, जेरी ग्लैडस्टोन से प्रतिबिंधता के जादू के बारे में बहुत कुछ सीखा है। 1986 में, जेरी ने अपनी खुद की कंपनी, अमेरिकन रॉयल आर्ट्स शुरू की, जो विभिन्न प्रकार के संग्रहणीय सामान बेचती थी। एक साल बाद, उन्होंने एनीमेशन कला को बेचने पर ध्यान केंद्रित करने का फैसला किया। उन्होंने वार्नर ब्रदर्स, हन्ना बारबरा और अन्य, छोटे स्टूडियो के साथ लाइसेंस प्राप्त किया। लेकिन उन्होंने महसूस किया कि वास्तव में अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए, उन्हें डिज़्नी कला बेचने की जरूरत थी।

तीन वर्षों के लिए, उन्होंने पत्र लिखे और डिज़्नी कला को बेचने के लिए डिज़्नी के मुख्यालय से अनुरोध किया। हर बार, उन्हें डिज़्नी से एक ही जवाब मिला: नहीं।

जेरी को रोका नहीं। वह डिज़्नी के अधिकारियों से संपर्क करता रहा। एक कार्यकारी के पास आखिरकार बस इतना ही था

उन लोगों के लिए पुरस्कार जो दर्द को दूर करते हैं जो जीत से पहले होना चाहिए।

\- टेड इंगस्ट्रॉम

जेरी का। तो उसने उससे कहा, एक आवाज और टोन में से Maleficent की याद ताजा करती है *स्लीपिंग ब्यूटी,* से बुरी रानी *स्नो व्हाइट* और क्रूला डेविल से *101 डालमेट्स* सभी एक में लुढ़के, "आप *कभी नहीं* एक डिज़्नी लाइसेंस प्राप्त करें! "

समय देने के लिए, है ना? जेरी नहीं! इन सभी अस्वीकारों के माध्यम से, उन्होंने एक महान दृष्टिकोण रखा। उन्होंने डिज़्नी में अधिकि अधिकारियों को बुलाया। और फिर डिज़्नी में एक सज्जन, जेरी से एक बार और सभी के लिए छुटकारा पाने की उम्मीद करते हुए कहा, "ठीक है, केवल दो

उन जगहों पर जहां हम एक गैलरी को डिज़्नी कलाकृति की पेशकश करने की अनुमति देने पर विचार करेंगे जो या तो मिनिसोटा या मैसाचुसेट्स होगी। "

जेरी का व्यवसाय न्यूयॉर्क में था, और दूरस्थ स्थान पर गैलरी खोलने की उनकी कोई इच्छा नहीं थी। लगता है कि जेरी ने क्या किया? उसने अगले ही दिन बोस्टन के लिए उड़ान भरी। और दिन के अंत तक, उन्होंने बोस्टन में न्यूबरी स्ट्रीट पर एक जगह के लिए एक पट्टे पर हस्ताक्षर किया था!

उन्होंने डिज़्नी के कार्यकारी को रिपोर्ट करने के लिए कहा कि उनके पास मैसाचुसेट्स स्थान है। उन दोनों में अच्छी हंसी थी। और फिर कार्यकारी ने जेरी से कहा, "यदि आप अगले दिन बोस्टन जाने और उसी तरह एक जगह खोलने की हिम्मत रखते हैं, तो हमें आपको डिज़्नी कार्यक्रम पर रखना होगा।" कुछ ही हफ्तों में, जेरी ने डिज़्नी लाइन की विशिषता वाली बोस्टन गैलरी खोली।

एक साल के भीतर, उन्हें अपने न्यूयॉर्क स्टोर के माध्यम से डिज़्नी लाइन को बाजार में लाने की अनुमति दी गई। जेरी ने अब 10 साल तक डिज़्नी के साथ कारोबार किया है। उन्होंने डिज़्नी कला के लाखों डॉलर बेचे हैं और यह दुनिया में सबसे बड़ा वॉल्यूम डिज़्नी एनीमेशन कला डीलर है!

प्रतिबिद्धता के बारे में बात करें ... अस्वीकृति के सामने एक अच्छा रवैया रखने की बात करें! जेरी को डिज़्नी का लाइसेंस मिलने वाला था, चाहे वह कुछ भी ले ले। बस जेरी से **पूछें, और वह आपको "न्यूयॉर्क मिनट में" बताएगा *रवैया सब कुछ है!***

जितना चाहे उतना समय लेगा

मैं आपके साथ बेंजामिन रोल की कहानी साझा करना चाहूंगा, जो न्यूपोर्ट बीच, कैलिफोर्निया में रहते हैं। 1990 में, 67 साल की उम्र में, रोल ने लॉ स्कूल से स्नातक किया। स्वाभाविक रूप से, इससे पहले कि वह कानून का अभ्यास शुरू कर सके, उन्हें कैलिफोर्निया बार परीक्षा पास करनी पड़ी।

परीक्षा में अपने पहले प्रयास में, वह असफल रहा। अपने दूसरे प्रयास में, वह असफल रहा। और वह तीसरी बार ... चौथी बार ... पांचवीं बार ... छठी बार ... सातवीं बार ... आठवीं बार ... नौवीं बार ... 10 वीं बार फेल हुई। 11 वीं बार ... 12 वीं बार ... और 13 वीं बार।

मुझे एक महत्वपूर्ण तथ्य जोड़ना चाहिए: बार परीक्षा प्रत्येक वर्ष में केवल दो बार दी जाती है। इसलिए, अपने 13 वें असफल प्रयास के समय, रोल अब 73 वर्ष का था। अधिकांश लोगों ने छोड़ दिया होगा, लेकिन बेंजामिन रोल नहीं!

उसने 14 वीं बार परीक्षा दी ... और वह पास हो गया! में
1997, 74 वर्ष की आयु में, रोल को कैलिफ़ोर्निया राज्य में कानून का अभ्यास करने के लिए भर्ती कराया गया था। अब, यहाँ एक लड़का है जो प्रतिबद्ध है ... और जो कुछ भी करना है करने को तैयार है। जैसा कि रोल में बताया गया है, "अगर मैं काफी समय तक जीवित रहता तो मैं उस कॉटन-पिकिंग परीक्षा को पास करता। और मैंने किया!"

क्या यह कहानी आपको दृष्टिकोण के महत्व के बारे में कुछ बताती है? अधिकांश लोग अपने 60 के दशक में लॉ स्कूल शुरू करने पर विचार नहीं करेंगे। फिर भी, यहाँ कोई है जो न केवल लॉ स्कूल में दाखिला लिया है, बल्कि बार परीक्षा पास करने के लिए स्नातक की पढ़ाई के बाद छह साल बिताने को तैयार है।

वाह! बेंजामिन रोल की कहानी बस और साबित है कि
रवैया सब कुछ है!
समय एक प्रतिबद्धता बनाने के लिए
अब, मान लेते हैं कि आपके मन में एक लक्ष्य है। अपने आप से पूछने के लिए अगला सवाल है, "क्या मैं इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए जो कुछ भी करना चाहता हूं?" यदि आपका उत्तर है, "मैं कुछ भी करूंगा, सिवाय इसके कि मैं _____ नहीं करूंगा," तो स्पष्ट रूप से, आप प्रतिबद्ध नहीं हैं।

और अगर आप प्रतिबद्ध नहीं हैं, तो संभावना है कि आप पटरी से उतर जाएंगे और अपना उद्देश्य हासिल नहीं कर पाएंगे। उदाहरण के लिए, बहुत से लोग इस दृष्टिकोण के साथ एक नया व्यवसाय शुरू करते हैं: "मैं इसे समृद्ध होने के लिए छह महीने दूंगा। अगर चीजें छह महीने के बाद भी काम नहीं करती हैं, तो मैं छोड़ दूंगा। " यह एक मानसिक दृष्टिकोण नहीं है जो सफलता की ओर ले जाता है।

यदि उपन्यासकार डेविड बाल्डेक्स ने कहा कि अगर उन्होंने कहा, "मैं एक साल के लिए लेखन की कोशिश करूँगा ... और अगर मैं कुछ भी नहीं बेच सकता, तो मैं इसे छोड़ दूंगा" वह ऐसा करने से चूक गया जो उसे प्यार करता है ... वित्तीय स्वतंत्रता है ... और अपने सपने को जीए!

अब, मैं यह सुझाव नहीं दे रहा हूं कि आप बिना किसी योजना के आगे बढ़ें और सर्वश्रेष्ठ के लिए आशा करें। बेशक आपको समय सारिणी और समय सीमा निर्धारित करनी चाहिए, ताकि आप निश्चित रूप से रुकें और जितनी जल्दी हो सके सफल हों। लेकिन वास्तविकता यह है कि आपकी अधिकांश सावधान योजनाओं के बावजूद, आपको नहीं पता कि आपके लक्ष्य को प्राप्त करने में कितना समय लगेगा ... और आप सभी को दूर नहीं कर सकते

लेसन ५

अपनी समस्याओं को अवसरों में बदलें

> प्रत्येक प्रतिकूलता इसके साथ समतुल्य या अधिक लाभ का बीज देती है।
>
> - नेपोलियन हिल

डब्लू मुर्गी ने आपके जीवन में समस्याओं या असफलताओं का सामना किया, आपकी तत्काल प्रतिक्रिया क्या है? यदि आप अधिकांश pio- ple पसंद करते हैं, तो आपका पहला आवेग शिकायत करना है। "मेरे साथ ऐसा क्यों हुआ? अब मैं क्या करने वाला हूँ? मेरी योजनाएं बर्बाद हो गई हैं! "

यह प्रतिक्रिया केवल स्वाभाविक है। हालाँकि, प्रारंभिक निराशा के बाद, आप एक विकल्प बनाते हैं। आप या तो दुख में दीवार बना सकते हैं और अपनी स्थिति के **नकारात्मक पहलुओं पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं *या* आप उस लाभ या सबक को पा** सकते हैं जो समस्या पेश कर रही है।

हां, आप शायद अनिश्चितता या संघर्ष की अवधि का सामना करेंगे, लेकिन कठिनाई के लिए हमेशा एक फूलप पक्ष होता है। आप देखते हैं, एक "समस्या" अक्सर एक समस्या **नहीं होती है। *यह वास्तव में एक अवसर हो सकता है।* उदाहरण के लिए, एक समस्या एक** समायोजन को इंगित कर सकती है जिसे आप अपने जीवन की कुछ स्थितियों में सुधार कर सकते हैं। समस्या के बिना, आप कभी नहीं होता

यह सकारात्मक कार्रवाई की।

उदाहरण के लिए, आप शायद किसी ऐसे व्यक्ति के बारे में जानते या सुनते हैं जिसने अपनी नौकरी खो दी और फिर एक सफल व्यवसाय शुरू किया। अक्सर, वह व्यक्ति आपको बताएगा कि यदि वह बंद कर दिया गया था या नहीं, तो नया व्यवसाय कभी भी शुरू नहीं किया जाएगा। विपत्ति के रूप में जो शुरू हुआ वह एक सुनहरे अवसर के रूप में समाप्त हुआ।

कैसे समय के बारे में आप पूरी तरह से आश्वस्त थे कि एक विशेष नौकरी आपके लिए एकदम सही थी; आपके पास एक महान साक्षात्कार था और बस प्रस्ताव की प्रतीक्षा नहीं कर सकता था। लेकिन प्रस्ताव कभी नहीं आया - किसी और को काम मिला। आप तबाह हो गए थे! दिन या महीने बाद एक नई नौकरी के साथ आया, और आपने महसूस किया कि पहली स्थिति बाद में आने वाले की तुलना में बहुत कम वांछनीय थी। पहले की अस्वीकृति, वास्तव में, एक आशीर्वाद थी। एक और उदाहरण "सपनों का घर" पर सौदा है, जो ... के माध्यम से गिरता है ... केवल कुछ और भी बेहतर द्वारा प्रतिस्थापित किया जाना है।

लाभ मिल रहा है

न्यूयॉर्क टाइम्स **एक निबंध छपा, "ब्रेन ट्यूमर का कोई मतलब है?" शेरोन नाम की एक** 40 वर्षीय महिला ने लिखा है कि उसे अपनी बाईं आंख के पीछे एक बड़ा ट्यूमर था। छह घंटे के ऑपरेशन में ट्यूमर को शल्यचिकित्सा से हटा दिया गया। सौभाग्य से, यह सौम्य था। क्या आप किसी को इस भयावह स्थिति में लाभ का एक मेजबान खोजने की कल्पना कर सकते हैं? शेरोन के अनुसार, कई सकारात्मकताएं रही हैं।

शेरोन को इस संकट के दौरान उसके और उसके परिवार को दी गई सहायता और सहायता के चौकीदार द्वारा गहराई से छुआ गया था। समुदाय के लोग, जिनमें से कुछ केवल परिचित थे, उनके पति और उनके बच्चों के लिए शाम का भोजन प्रदान करते थे। उसके दोस्तों ने उसके घर को साफ करने की व्यवस्था की। शेरोन ने दया के लिए और आवश्यकता के समय दूसरों की मदद करने के लिए मानव क्षमता के बारे में सीखा।

अपने स्वयं के जीवन की नाजुकता का सामना करने के बाद, शेरोन अब कहती है कि उसने एक अधिक सकारात्मक दृष्टिकोण विकसित किया है और वह उन लक्ष्यों को पूरा करने के लिए उत्सुक है जो वह झूठ बोल रही है।

अस्पताल का बिस्तर। उसने अपने भाई और बहन के साथ एक अधिक घनिष्ठ और अधिक सार्थक संबंध विकसित किया है। जैसा कि शेरोन ने समझाया, यह उसके लिए एक व्यक्तिगत दुर्भाग्य था कि जीवन कितना अच्छा हो सकता है। उसने कोशिश और कठिन अनुभव को पार करके जीवन जीने के लिए एक नई प्रशंसा और उत्साह प्राप्त किया है।

त्रासदी से लेकर विजय तक

सफलता की राह अक्सर विपरीत परिस्थितियों से गुजरती है। बस उद्यमी डेव ब्रूनो से पूछें। 1980 के दशक में, ब्रूनो ने एक चिकित्सा उपकरण कंपनी के लिए राष्ट्रीय बिक्री प्रबंधक तक अपना काम किया। वह और उसकी पत्नी, मार्लीन और उनके तीन छोटे बच्चे मिल्वौकी में एक प्यारे उपनगरीय घर में रहते थे। चीजें अच्छी लग रही थीं।

लेकिन 1984 में ब्रूनो ने अपनी नौकरी खो दी। और कई महीने बाद
- काम से बाहर रहने के दौरान भी - डेव ब्रूनो रात में घर जा रहे थे, जब उनकी कार सड़क से उतर गई और दुर्घटनाग्रस्त हो गई। टूटे हुए फेफड़े, टूटी पसली, एक टूटे हुए दिल, एक टूटी हुई प्लीहा और एक लैवरेटेड लीवर सहित उन्हें काफी चोटें आईं।

डॉक्टरों को नहीं पता था कि वह जीवित रहेगा। खुद ब्रूनो को लगा कि वह मरने वाला है। तीन दिनों के लिए एक जीवन समर्थन प्रणाली के साथ दृढ़ता से चिपके रहने के बाद, वह चमत्कारिक रूप से स्पष्ट था। ब्रूनो को लगा जैसे उसे दूसरा मौका दिया गया हो।

कोई दबाव नहीं, कोई हीरे नहीं।

- मैरी केस

अस्पताल में ठीक होने के दौरान, वह सोचने लगा कि वह अपने जीवन के साथ क्या करेगा। दुर्घटना से पहले, और वास्तव में अपने अधिकांश जीवन के लिए, उन्होंने प्रेरक और प्रेरणादायक उद्धरण एकत्र किए थे। उन्होंने एक युवा खिलाड़ी के रूप में सीखा था कि अद्भुत बिजली के उद्धरण पकड़ सकते हैं, क्योंकि उनकी मां को रणनीतिक रूप से पूरे घर में और रेफ्रिजरेटर पर रखने की आदत थी। उन्होंने हमेशा अपनी आत्माओं को उठाया और दिशा प्रदान की।

अचानक, उसके पास अंतर्दृष्टि का एक फ्लैश था कि उसे क्या करना है। वह इन उद्धरणों को दूसरों के साथ साझा करने के लिए एक व्यवसाय शुरू करेगा,

इसलिए वे भी प्रेरित हो सकते हैं। लेकिन उसके पास ऐसा करने के लिए कोई सुराग नहीं था।

और जब वह अस्पताल से बाहर निकला, तब और अधिक धूमिल खबर थी। खगोलीय चिकित्सा बिलों और काम करने की अक्षमता के कारण, ब्रूनो को दिवालिया घोषित करना पड़ा। वह और उसका परिवार अपना घर खो दिया और एक तंग अपार्टमेंट में चले गए।

फिर भी ब्रूनो ने अपने सपने को नहीं छोड़ा। उन्होंने सकारात्मक दृष्टिकोण और अथक दृढ़ संकल्प के साथ आगे की ओर कदम बढ़ाया। अगले कुछ वर्षों में, उन्होंने नौकरियां लीं, जहां वे मार्केटिंग और प्रिंटिंग के बारे में जान सकते थे। वह हमेशा अपने उद्धरणों के लिए एक वाहन की तलाश में था।

जो चीजें चोट पहुंचाती हैं, निर्देश देती हैं।

\- बेंजामिन फ्रैंकलिन

एक दिन, एक विचार ने उन्हें ईंटों की एक टन की तरह मारा: वह क्रेडिट कार्ड स्टॉक पर कोटेशन प्रिंट करेगा। उस शाम बाद में, वह टीवी देख रहा था और क्रेडिट कार्ड के लिए एक विज्ञापन देखा था-

नी "गोल्ड कार्ड"

इससे भी बेहतर, उसने सोचा। धातु के सोने के कार्ड पर उद्धरण प्रिंट करें जो लोग अपने साथ ले जा सकते हैं। इसलिए, उन्होंने दृष्टिकोण, नेतृत्व, दृढ़ता और साहस जैसे विषयों पर उद्धरणों की एक शृंखला बनाई। उन्होंने उन्हें सक्सेस गोल्ड कार्ड्स कहा।

अस्पताल छोड़ने के पांच साल बाद, डेव ब्रूनो ने अपना पहला सक्सेस गोल्ड कार्ड बेचा। और, मुझे यह बताते हुए खुशी हो रही है कि अब वह उन कार्डों के दो मिलियन से अधिक बेच चुका है!

डेव ब्रूनो ने एक दुखद दुर्घटना को एक अविश्वसनीय जीत में बदल दिया।

व्यापार में छूट भेस में आशीर्वाद है

अब, मैं आपको यह नहीं सोचना चाहता कि यह सिद्धांत केवल त्रासदियों पर लागू होता है, क्योंकि सच्चाई से आगे कुछ भी नहीं हो सकता है। मैं एक व्यापार उदाहरण साझा करना चाहता हूं जिसने इस अवधारणा में मेरा विश्वास मजबूत किया। 1991 की मार्च में, एक विस्तृत खोज के बाद, मैंने स्क्रीन प्रिंट करने के लिए एक कंपनी का चयन किया

रवैया सब कुछ है टी शर्ट।

जून के अंत में, मैंने खुद को इन शर्टों के वितरण के लिए एक स्थानीय और राष्ट्रीय विज्ञापन अभियान के लिए प्रतिबद्ध किया। जुलाई की शुरुआत में एक गंभीर मुद्दा विकसित हुआ। दो सप्ताह में एक ऑर्डर भरने के बजाय (जैसा कि मूल रूप से वादा किया गया था), स्क्रीन प्रिंटर ने पांच सप्ताह से अधिक समय का इंतजार करने का सुझाव दिया। अस्वीकार्य था, और मैंने एक और स्क्रीन प्रिंटर खोजने का फैसला किया।

यह एक ऐसा उपकरण है जो महानता की ऊँचाइयों तक ले जाती है।

- सेनेका

लेकिन मैंने पहले ही मूल प्रिंटर के साथ चर्चा के आधार पर अपने मूल्य निर्धारण **और वितरण की शर्तें स्थापित कर ली हैं। यह एक था *प्रमुख समस्या,* सही? क्या होगा** यदि मैं एक ही कीमत पर या उसके समीप समान गुणवत्ता वाला उत्पाद देने के लिए दूसरी कंपनी नहीं खोज सकता?

खैर, उदास होने के बजाय और अपने सड़े हुए भाग्य को शाप देकर, मैंने तुरंत एक और **पाने के लिए, *बेहतर* मुद्रक। एक सप्ताह के भीतर, मुझे वह प्रिंटर मिला जिसकी मुझे तलाश थी। अब दो से पांच हफ्ते में ऑर्डर भरने के बजाय दो से चार में भर दिया जाता है *दिन।*** आठ साल बाद, मैं अभी भी इस विक्रेता के साथ काम कर रहा हूं।

पहला स्क्रीन प्रिंटर खोना सबसे अच्छी बात थी जो हो सकती थी! बेशक, मैं उस समय इसे नहीं जानता था, लेकिन मुझे विश्वास था कि मैं इसे "बुरी स्थिति" के रूप में देख सकता हूं। और मैंने किया। इस तरह के अनुभवों ने मुझे सिखाया है कि जब एक दरवाजा बंद हो जाता है, तो हमेशा एक बेहतर होता है जिसे खोलने का इंतजार किया जाता है।

कैरियर परिवर्तन से निराशा बढ़ती है

मेरा अपना करियर संक्रमण एक और उदाहरण है कि समस्याओं और कठिनाइयों से कैसे लाभ मिलता है। जब तक मुझे लॉ स्कूल से स्नातक होने के बाद नाखुशी नहीं मिली, तब तक मुझे स्व-विकास सामग्री में कोई दिलचस्पी नहीं थी।

मैं केवल अपने जीवन में निम्न बिंदु तक पहुँचने के बाद मुझे ये सिद्धांत मिले।

मुझे अब एहसास हुआ कि मैंने जितने भी दुख सहे, वे सब सच थे

भेस में आशीर्वाद! मैं देख सकता हूँ, काफी स्पष्ट रूप से, कैसे मेरे जीवन की घटनाएँ "मुझे सेट करने के लिए" जो आने वाली थीं। मुझे कठिन समय और नाखुशता से गुजरना पड़ा - और उस निम्न मनोदशा से गुजरना पड़ा ताकि मैं सकारात्मक दृष्टिकोण की शक्ति को समझ सकूं।

इसलिए, जब कोई मुझे बताता है कि वे हतोत्साहित हैं, या यह स्पष्ट है कि उनका नकारात्मक रवैया है, मुझे पता है कि ऐसा क्या लगता है। मैं वहाँ गया था! कुछ चुनौतीपूर्ण समय से गुज़रते हुए, मैंने उन चीजों को सीखा जो मेरे लिए अमूल्य हैं -

प्रतिकूलता हमारी छिपी हुई क्षमता को बाहर लाती है।

- जेफ केलर

और मैं उन लोगों से बेहतर संबंध रख सकता हूं जो मेरी प्रस्तुतियों को सुनते हैं और मेरे लेखन को पढ़ते हैं।

और वास्तविकता यह है, अगर मैं अपने काम से अधिक असंतुष्ट नहीं हुआ, तो मैं एक अटॉर्नी के रूप में काम करने लगा।

नी, मैं कभी भी करियर स्विच करने के लिए खुला नहीं होता। अगर मैंने अपना काम "C" या "C-" के रूप में किया होता, तो मैं कानून का अभ्यास करता। मैं एक "सी" जीवन जीने के लिए तय होता। यह केवल इसलिए कि मैं एक "डी -" था ... और एक "एफ" के लिए शीर्षक ... कि मैं एक बदलाव करने के लिए प्रेरित किया गया था!

जब कोई मुझसे पूछता है कि मैंने करियर क्यों बदला है, तो मैं बिना किसी हिचकिचाहट के जवाब देता हूं, "बहुत से प्यार" - शारीरिक, भावनात्मक और आध्यात्मिक रूप से। और यह वह पीड़ा है - जिसे अनदेखा करना बहुत तीव्र है - जिसने मुझे एक निर्णय लेने और दूसरी दिशा में जाने के लिए मजबूर किया। जीवन अब एक "ए" है ... और चीजें केवल बेहतर हो रही हैं!

अब, आप अपने जीवन को देखें। क्या आप ऐसी किसी भी स्थिति के बारे में सोच सकते हैं जहां एक नकारात्मक अनुभव कुछ सकारात्मक में बदल गया?

हो सकता है कि आपको नौकरी से बर्खास्त कर दिया गया था ... और फिर बेहतर स्थिति में आ गए। या, शायद आपको स्वास्थ्य समस्या थी और इसके कारण आपको अपना आहार बदलना पड़ा या नियमित रूप से व्यायाम करना शुरू करना पड़ा। आपके द्वारा सामना की गई कठिनाइयों और असफलताओं की सावधानीपूर्वक समीक्षा करें - इन अनुभवों से होने वाले लाभों और सबक की पहचान करें। सकारात्मकताएं हैं ... यदि आप उन्हें तलाशते हैं!

कैसे प्रतिकूलता हमारी सेवा करती है

इस बिंदु पर, आइए हम उन सात तरीकों की जाँच करें जिनमें प्रतिकूलता हमारी सेवा कर सकती है।

1। ***प्रतिकूलता हमें परिप्रेक्ष्य देती है।*** **एक बार जब आप ठीक हो गए**

जानलेवा बीमारी से, एक सपाट टायर या टपकी छत अब इतनी परेशान नहीं करती। आप दैनिक जीवन की क्षुद्र परेशानियों से ऊपर उठने में सक्षम हैं और अपने जीवन में वास्तव में महत्वपूर्ण चीजों पर अपना ध्यान केंद्रित करते हैं।

2। ***प्रतिकूलता हमें कृतज्ञ होना सिखाती है।*** **समस्याओं के माध्यम से**

और कठिनाइयों, विशेष रूप से जो नुकसान या अभाव शामिल करते हैं, आप अपने जीवन के कई पहलुओं के लिए एक गहरी प्रशंसा विकसित करते हैं। यह सच है लेकिन यह सच है - जब तक आप इसे दूर नहीं ले जाते तब तक आप आमतौर पर किसी चीज की सराहना नहीं करते हैं। जब आपके पास गर्म पानी नहीं होता है, तो आप अचानक गर्म पानी को महत्व देते हैं। तब तक नहीं जब तक आप बीमार न हों, आप अच्छे स्वास्थ्य की देखभाल करते हैं। बुद्धिमान व्यक्ति आशीर्वाद पर ध्यान देना जारी रखता है, भले ही हानि या अभाव की अवधि बीत जाने के बाद भी। याद रखें, हम हमेशा अपने प्रमुख विचारों की दिशा में आगे बढ़ रहे हैं; इसलिए, इस बात पर ध्यान केंद्रित करना कि आपको किस चीज के लिए आभारी होना चाहिए और आपके जीवन में और भी अच्छी चीजें लाता है।

3। ***प्रतिकूलता हमारी छिपी हुई क्षमता को बाहर लाती है।*** **बचने के बाद-**

एक कठिन परीक्षा या एक बाधा पर काबू पाने के लिए, आप भावनात्मक रूप से मजबूत होते हैं। जीवन ने आपकी परीक्षा ली है और आप कार्य के बराबर थे। फिर, जब अगली बाधा दिखाई देती है, तो आप इसे संभालना बेहतर समझते हैं। समस्याएं और चुनौतियाँ हमारे भीतर सबसे अच्छी हैं

- हम उन क्षमताओं की खोज करते हैं जिन्हें हम कभी नहीं जानते थे कि हमारे पास है। हम में से कई लोगों ने कभी भी इन प्रतिभाओं की खोज नहीं की होगी यदि जीवन ने हमें कुछ ऊबड़-खाबड़ जमीन पर यात्रा नहीं कराई। प्रतिकूलता आपको अपनी खुद की ताकत और क्षमता के बारे में बताती है, और आपको रहस्योद्घाटन करने के लिए कहती है-

आगे भी उन गुणों को देखें।

4। *प्रतिकूलता हमें बदलाव करने और कार्रवाई करने के लिए प्रोत्साहित करती है।*

अधिकांश लोग पुराने, परिचित पैटर्न से चिपके रहते हैं, भले ही उनका जीवन कितना उबाऊ या दर्दनाक हो। अक्सर उन्हें समायोजन करने के लिए प्रेरित करने के लिए संकट या कठिनाइयों की एक शृंखला होती है। समस्याएँ अक्सर जीवन का तरीका है, जिससे आपको पता चलता है कि आप निश्चित रूप से बंद हैं और सुधारात्मक कार्रवाई करने की आवश्यकता है।

5। ***प्रतिकूलता हमें मूल्यवान सबक सिखाती है।*** **उदाहरण लीजिए**

एक विफल व्यावसायिक उद्यम: उद्यमी कुछ ऐसा सीख सकता है जो उसे या उसके अगले उद्यम पर शानदार तरीके से सफल होने में सक्षम बनाता है।

6। ***प्रतिकूलता एक नया द्वार खोलती है।*** **एक रिश्ता समाप्त हो जाता है**

और आप एक अधिक संतोषजनक संबंध पर चलते हैं। आप अपनी नौकरी खो देते हैं और एक बेहतर पाते हैं। इन उदाहरणों में, "समस्या" एक समस्या नहीं है, बल्कि भेस में एक अवसर है। आपके जीवन का एक दरवाजा बंद कर दिया गया है, लेकिन एक बेहतर है जिसे खोला जाना है।

7। *प्रतिकूलता आत्मविश्वास और आत्म-सम्मान का निर्माण करती है।* **जब आप**

एक बाधा को दूर करने के लिए अपने साहस और दृढ़ संकल्प के सभी, आप सक्षम महसूस करते हैं और आत्मविश्वास हासिल करते हैं। आपको आत्म-मूल्य की अधिक अनुभूति होती है और आप इन सकारात्मक भावनाओं को बाद की गतिविधियों में ले जाते हैं।

सकारात्मक के लिए देखो

निश्चित रूप से, आपके पास जीवन में समस्याओं और प्रतिकूलताओं का हिस्सा होगा। मैं सुझाव नहीं दे रहा हूं कि जब त्रासदी आपकी भावनाओं को ठुकराएगी या वास्तविकता का **सामना करने से इंकार करेगी। मैं क्या *बजे* यह कहना तुरंत आपकी स्थिति को एक त्रासदी** के रूप में नहीं आंकता है और आप पर कितना बुरा लगता है। कभी-कभी आप अपनी स्थिति **में होने वाले लाभ को तुरंत प्राप्त नहीं कर पाएंगे ... लेकिन यह *कर देता है* मौजूद।**

नकारात्मक के रूप में और उदास और उनके बारे में उदास हो जाते हैं। मुझे वशि्वास दलिाता हूं कि यह दृष्टकिोण केवल चीजों को बदतर बना देगा। या, आप अपने जीवन में हर प्रतीत होने वाले नकारात्मक अनुभव को एक अवसर के रूप में देख सकते हैं ... जैसा कि आप कुछ सीख सकते हैं ... जैसा कि आप कुछ कर सकते हैं। मानो या न मानो, आपकी समस्याएं आपकी सेवा करने के लिए हैं - आपको नष्ट करने के लिए नहीं!

तो, अगली बार जब आप अपने जीवन में किसी समस्या या असफलता से पीड़ित हों, तो निराश न हों और न ही हार मानें। समस्याओं को अपने दृष्टकिोण वडिो को हमेशा के लिए बादल न दें। उस बादल वाली खड़िकी को साफ करें। धूल जमने के बाद, आप पा सकते हैं कि आप वास्तव में पहले की तुलना में बेहतर देख सकते हैं! बस नेपोलियन हलि के शब्दों को याद रखें: ***"हर प्रतकिूलता इसके साथ समतुल्य या अधकि लाभ का बीज रखती है।"***

लगातार अपने आप से पूछें कि आपने अपने अनुभव से क्या सीखा है और एक व्यक्ति के रूप में आगे बढ़ने और बढ़ने पर ध्यान केंद्रति करें। संकट के समय में, हमेशा एक आशावादी रवैया और एक खुले दमिाग को बनाए रखने का प्रयास करें - इसके लिए पर्यावरण है जो आपको अपनी कठनिाई में लाभ खोजने की अनुमति देगा।

भाग 2

जुबान संभाल के

कसी भी चीज को अक्सर दोहराएं और वह आपको बनना शुरू कर देगी।

- टॉम हॉपकसि

लेसन 6

आपके शब्द एक निशान को उड़ा देते हैं

आपके द्वारा चुने गए शब्द आपके भाग्य को आकार देंगे।

- एंथोनी रॉबिंस

डब्लूयू मुझे आखिरी बार आपके द्वारा हर दिन इस्तेमाल किए जाने वाले शब्दों के बारे में गंभीरता से सोचा गया था? आप उन्हें कितनी सावधानी से चुनते हैं?

अब, आप सोच रहे होंगे, "जेफ, यह सब शब्दों के बारे में क्यों उपजा? क्या बड़ी बात है?" उत्तर सीधा है। आपके शब्दों में अविश्वसनीय शक्ति है। वे एक उज्ज्वल भविष्य का निर्माण कर सकते हैं, अवसर को नष्ट कर सकते हैं या यथास्थिति बिनाए रखने में मदद कर सकते हैं। आपके शब्द आपकी मान्यताओं को पुष्ट करते हैं ... और आपकी मान्यताएँ आपकी वास्तविकता का निर्माण करती हैं।

इस प्रक्रिया को इस तरह दिखने वाली डोमिनोज़ की एक पंक्ति के रूप में सोचें:

विचारों ' शब्दों ' विश्वासों ' कार्रवाई ' परिणाम

यहां देखिए यह कैसे काम करता है। टॉम में एक THOUGHT है, जैसे कि "जब मैं बिक्री के लिए आता हूं तो यह बहुत अच्छा नहीं है।" चलिए अब

याद रखें कि उसने केवल एक बार यह सोचा नहीं है। अरे नहीं। वह अपने दिमाग से इसे नियमित रूप से चलाता है, शायद अपने जीवन में सैकड़ों या हजारों बार!

फिर, टॉम इस विचार का समर्थन करने वाले कार्यों का उपयोग करना शुरू कर देता है। वह अपने दोस्तों और सहकर्मियों से कहते हैं, "मैं कभी भी बिक्री में बहुत अच्छा नहीं करने जा रहा हूं" या "मुझे सिर्फ बिक्री कॉल या संपर्क करने की संभावनाओं से नफरत है।" यहाँ फिर से, टॉम इन वाक्यांशों को बार-बार ... अपनी आत्म-चर्चा में और दूसरों के साथ अपनी चर्चाओं में दोहराता है।

यह बदले में, उसके BELIEFS को मजबूत करता है - और यह इस स्तर पर है जहां रबर वास्तव में सड़क से मिलता है। आप देखें, जो कुछ भी आप अपने जीवन में प्राप्त करेंगे, वह आपके विश्वासों से बहता है। इसलिए, हमारे बिक्री उदाहरण में, टॉम यह विश्वास विकसित करता है कि वह बिक्री में सफल नहीं होने वाला है और वह बहुत पैसा नहीं कमाएगा। यह उसके अवचेतन मन में अन्तर्निहित हो जाता है।

संभवतः उस विश्वास से क्या प्रवाह हो सकता है? क्योंकि टॉम अपनी बिक्री क्षमता में विश्वास नहीं करता है, वह बहुत कम कार्रवाई करता है, या वह ऐसे कार्य करता है जो उत्पादक नहीं हैं। वह उन चीजों को नहीं करता है जो बिक्री में सफल होने के लिए आवश्यक होंगे।

और फिर, काफी अनुमानित रूप से, टॉम को बहुत खराब परिणाम मिले।

मामलों को बदतर बनाने के लिए, टॉम फिर अधिक सोचना शुरू कर देता है

बेशक, मानव जाति द्वारा उपयोग की जाने वाली सबसे शक्तिशाली दवा है।

- रूडयार्ड किपलिंग

नकारात्मक विचार ... अधिक नकारात्मक शब्द दोहराएं ... नकारात्मक मान्यताओं को सुदृढ़ करें ... और भी अधिक नकारात्मक परिणाम प्राप्त करें। यह एक शातिर है चक्र!

अगर टॉम ने पॉज़ी को चुना होता तो निश्चित रूप से यह पूरी प्रक्रिया बहुत ही सुखद अंत हो सकती थी।

TIVE THOUGHTS ... और सकारात्मक कार्यों के साथ उन्हें मजबूत बनाया। बदले में, वह विश्वास दिलाता है कि वह बिक्री में सफल है। नतीजतन, टॉम उस विश्वास के अनुरूप कार्रवाई करेगा ... और बकाया परिणामों के साथ हवा देगा।

मेरी बात इस प्रक्रिया में आपके कार्यों की भूमिका को कम नहीं आंकती है। जो लोग खुद को नकारात्मक शब्दों का एक स्थिर आहार खिलाते हैं, उनके लिए नकारात्मक रवैया होना तय है। यह कारण और प्रभाव का एक साधारण मामला है। आप नकारात्मक शब्दों को दोहराते नहीं रह सकते हैं और उच्च प्राप्त करने की उम्मीद कर सकते हैं। और ऐसा इसलिए है क्योंकि नकारात्मक शब्द हमेशा नकारात्मक मान्यताओं के सुदृढ़ीकरण के लिए नेतृत्व करेंगे - और अंततः नकारात्मक परिणामों के लिए।

क्यों तुम मुझे अपने घर में कुछ भी ठीक नहीं करना चाहते

जब घर की मरम्मत की बात आती है, तो मैं खो जाता हूं। आप चाहते हैं कि मैं टॉयलेट बदलूं या टॉयलेट टैंक में कुछ ठीक करूं? मेरे पास माउंट एवरेस्ट की चोटी तक पहुंचने का बेहतर मौका होगा। बढ़ईगीरी या बिजली के तारों? मुझे कोई सुराग नहीं मिला है। आप मेरी परम अकिलीज़ एड़ी को जानना चाहते हैं? यह उन अनुदेश पत्रक हैं जो बताते हैं कि कैसे कुछ इकट्ठा करना है जो आपने अभी-अभी बॉक्स से निकाला है। आप जानते हैं कि मेरा क्या मतलब है - "चित्रा 10 ए" के संदर्भ में उन काली और सफेद पुस्तिकाएं जो आपको दिखाती हैं (या आपको दिखाने का दावा करती हैं!) जहां सभी नट और बोल्ट चलते हैं ... और सभी भाग एक साथ कैसे फिट होते हैं।

इंस्ट्रक्शन शीट का मुझ पर उतना ही प्रभाव पड़ता है जितना सुपरमैन पर क्रिप्टोनाइट का। यदि आप पुराने सुपरमैन कार्यक्रमों को याद करते हैं, तो खलनायक सुपरमैन पर गोलियां चलाएगा - और गोलियां उसके सीने में हानिरहित रूप से उछलती हैं। लेकिन एक ऐसा पदार्थ था जिसके खिलाफ सुपरमैन बचाव नहीं कर सकता था

- Kryptonite। जब भी बुरे आदमी ने क्रिप्टोनाइट का एक टुकड़ा रखा, तो सुपरमैन लड़खड़ा गया और अपनी शक्ति खोने लगा।

खैर, जब मैं एक निर्देश पत्र देखता हूं, तो मैं घुटनों में कमजोर हो जाता हूं और अपनी शक्ति खो देता हूं। मैं सिर्फ इतना जानता हूं कि मेरे लिए भी इसे देखना बेकार है। वहाँ कोई रास्ता नहीं मैं इसे समझने के लिए जा रहा हूँ। इसलिए मैंने डॉल्स को निर्देश दिए और चिल्लाने लगा कि मुझे अंदर आना है और मुझे दिखाओ कि मुझे क्या करना है। डोलोरेस के लिए, यह केक का एक टुकड़ा है।

यह ऐसा कैसे हो गया? मैं दुनिया में सबसे चतुर आदमी होने का दावा नहीं करता, लेकिन मैं खुद को यथोचित बुद्धिमान मानता हूं। क्या मुझे घर की मरम्मत के कौशल के लिए कुछ जीन याद आ रहे हैं

कि अन्य लोगों को दिया गया था? नहीं, यह बात नहीं है।

जवाब काफी स्पष्ट है। पिछले 40 वर्षों से, मैंने बार-बार कहा है, "मैं यांत्रिक चीजों में अच्छा नहीं हूँ" और "मैं कुछ भी ठीक नहीं कर सकता।" और, लो और निहारना, नकारात्मक शब्दों का उपयोग करने के 40 वर्षों के बाद, मैंने एक मजबूत विश्वास विकसित किया है कि मैं इन चीजों को नहीं कर सकता।

क्या आप देखते हैं कि मैंने जिन शब्दों का इस्तेमाल किया है, उनके बारे में सावधान न रहकर मैंने यह स्थिति कैसे बनाई? और, सच तो यह है कि मैं अंततः इस प्रवृत्ति को उलट सकता हूं यदि मैं मरम्मत करने की अपनी क्षमता के बारे में सकारात्मक शब्दों का उपयोग करना शुरू कर दूंगा।

साइंटिस्ट्स वर्ड्स आर वर्थ लुकिंग एट

वर्षों पहले, मैंने केंट कलर्स के बारे में एक लेख पढ़ा, जो एक वैज्ञानिक था जिसने नासा के सर्च फॉर एक्स्ट्रा टेरेस्ट्रियल इंटेलिजेंस प्रोजेक्ट का नेतृत्व किया था। Cullers, जिनके पास भौतिकी में डॉक्टरेट है, सॉफ्टवेयर विकसित कर रहा था जो रेडियो संकेतों की खोज करता है जो ब्रह्मांड में अन्य जीवन रूपों की उपस्थिति का संकेत देता है।

थोड़ा अच्छा लगता है *सटार ट्रेक,* है ना? लेकिन इसके बारे में कोई गलती न करें, यह कुछ सुंदर तकनीकी वैज्ञानिक शोध है।

और फिर भी, Cullers के साथ लड़ने के लिए एक शारीरिक चुनौती है। मैं आपको बताता हूं कि वह इसका वर्णन कैसे करता है। वह अपनी स्थिति को "एक तुच्छ दुःख" और "बस मुश्किल से एक अनिश्चितता" के रूप में संदर्भित करता है-

शब्दों में वक्ता की मनःस्थिति, चरित्र और स्वभाव को देखा जाता है।

\- प्लूटार्क

venience। " Cullers की विशेष शारीरिक चुनौती क्या है? गठिया का एक स्पर्श? या कभी-कभी माइग्रेन का सिरदर्द?

केंट कलर्स अंधा है। यह सही है ... वह अंधा है। क्या यह अविश्वसनीय नहीं है कि कोई अंधेपन का वर्णन "एक तुच्छ दुःख" के रूप में कर सकता है या "बस मुश्किल से एक असुविधा"?

इन शब्दों का उपयोग करके, केंट कलर्स खुद को महान चीजों को प्राप्त करने के लिए सशक्त बना रहा है। वह अपनी सीमाओं को कोई शक्ति नहीं देता है और परिणामस्वरूप, वह उन्हें पार करने में सक्षम होता है और उन लोगों की तुलना में अधिक होता है जिनके पास उनकी दृष्टि है।

अभी आप अपने जीवन में कनि बाधाओं का सामना कर रहे हैं? कल्पना कीजिए कि अगर आप उन्हें एक असंभव अवरोधक के बजाय "बस मुश्कलि से एक असुवधिा" के रूप में देखते हैं, तो आप उन्हें हासलि कर सकते हैं।

बताने के लिए ... या बताने के लिए नहीं

जब मैं आपको अपने लक्ष्यों की ओर बढ़ने के लिए सकारात्मक भाषा का उपयोग करने के महत्व के बारे में बोलता हूं, तो आप में से कुछ सोच रहे होंगे, "जेफ, क्या मैं इन सकारात्मक शब्दों को अपने आप से कहता हूं या क्या मैं इन शब्दों को अन्य लोगों से भी कहता हूं?" आप भयभीत हो सकते हैं कि यदि आप दूसरों को अपने लक्ष्यों के बारे में बताते हैं, तो उन्हें लगेगा कि आप गर्भधारण कर रहे हैं - और वे आप पर हंस भी सकते हैं।

मुझे इस क्षेत्र में कुछ दशिानरि्देश सुझाने की अनुमति दें, इस समझ के साथ कि "कठनि और तेज" नयिम नहीं हैं - और आपको वही करना चाहिए जो आपके लिए सबसे अच्छा काम करता है।

शुरुआत करने के लिए, जितनी बार संभव हो, सकारात्मक आत्म-चर्चा का उपयोग करें। मेरे वचिार में, जितना अधकि मर्जर है। आखरिकार, आप अपने आप से बात कर रहे हैं, इसलिए आपको दूसरों को अपनी टपि्पणयिों को सुनने के बारे में चति करने की ज़रूरत नहीं **है। कुंजी यह है कि *आप* इस सकारात्मक इनपुट को बार-बार सुनें ... और यह आपके अवचेतन** मन में गहराई से समा जाता है।

अपने लक्ष्यों को अन्य लोगों के साथ साझा करना है या नहीं, यह बहुत पेचीदा मुद्दा **है। एक चीज जो मैंने सीखी है वह यह है: *नकारात्मक लोगों के साथ अपने लक्ष्यों पर कभी चर्चा न करें।* वे सब करेंगे और बहस करेंगे कि आप सफल क्यों नहीं होंगे। किसकी जरूरत** है? अक्सर, ये "नकारात्मक उपद्रव" वे होते हैं जो अपने जीवन में बहुत कम या कुछ भी नहीं करते हैं। उनका कोई लक्ष्य या सपना नहीं है - और वे नहीं चाहते कि कोई और भी सफल हो।

फरि भी, कुछ उदाहरण हैं जब आप *कर सकते हैं* अपने लक्ष्यों के बारे में दूसरों को बताकर लाभान्वति हों। सबसे पहले, सुनश्चिति करें कि आप किसी ऐसे व्यक्ति के साथ बोल रहे हैं जो आपके प्रयासों के लिए बेहद सकारात्मक और पूरी तरह से सहायक है। यह उस तरह का व्यक्ति होना चाहिए जो इस लक्ष्य को हासलि करने पर पूरी तरह से प्रसन्न होगा ... और आपकी सहायता करने के लिए अपनी शक्ति में कुछ भी करेगा। आपके पास एक दोस्त या सहकर्मी हो सकता है जो इस भूमकिा को पूरा करता है - या परविार के कुछ सदस्य।

अपने लक्ष्यों को दूसरों के साथ साझा करना भी महत्वपूर्ण है जो उस परिणाम को प्राप्त करने के लिए आपके साथ काम कर रहे हैं। उदाहरण के लिए, यदि कोई बिक्री प्रबंधक आने वाले वर्ष में बिक्री में 20 प्रतिशत की वृद्धि करना चाहता है, तो वह इस लक्ष्य को कर्मचारियों के लिए सभी को बताएगा। फिर, हर कोई इसे हासिल करने के लिए मिलकर काम कर सकता है।

भले ही मैं आपको अपने उद्देश्यों की ओर बढ़ने के लिए सकारात्मक शब्दों का उपयोग करने के लिए प्रोत्साहित कर रहा हूं, लेकिन मैं यह सुझाव नहीं दे रहा हूं कि आप उन बाधाओं को नजरअंदाज कर सकते हैं - जो आप का सामना कर सकते हैं - या कि आप अन्य लोगों से प्रतिक्रिया को हतोत्साहित करते हैं। किसी भी लक्ष्य को अपनाने से पहले, आप इस बात की तैयारी करना चाहते हैं कि सड़क पर क्या हो सकता है। व्यक्तिगत रूप से, मैं उन मुद्दों पर चर्चा करना पसंद करता हूं जो सकारात्मक हैं ... किसी की प्रतिक्रिया में कठिनाइयों के रचनात्मक समाधान शामिल हैं जो उत्पन्न हो सकते हैं।

इसके अलावा, मैं केवल उन लोगों के साथ अपनी योजनाओं पर चर्चा करूँगा जो इस विषय पर एक बुद्धिमान राय प्रस्तुत करने के लिए योग्य हैं। यदि आप अपने स्वयं के व्यवसाय में जाने के बारे में सोच रहे हैं, तो यह आपके अंकल एल्मर के साथ परामर्श करने का कोई मतलब नहीं है, खासकर अगर अंकल एल्मर नकारात्मक है और जीवन भर किसी और के लिए काम करता है। वह एक व्यवसाय के मालिक होने के बारे में क्या जानता है? वह आपको अपने लिए व्यवसाय में नहीं जाने के कारणों की एक सूची देगा। चाचा एल्मर के साथ आपकी छोटी सी बातचीत के बाद, आप खुद पर संदेह करना शुरू कर देंगे। आपको उस तरह की मदद की ज़रूरत नहीं है!

शब्द और जवाबदेही

एक और कारण है कि, कुछ मामलों में, आप अपने लक्ष्य को किसी और के साथ साझा करने का निर्णय ले सकते हैं। और वह जवाबदेही के लिए है। दूसरे शब्दों में, अगर मैं दूसरों को बताता हूं कि मैं कुछ करने जा रहा हूं, तो मुझे आगे बढ़कर यह करना होगा! इस दृष्टिकोण को "अपने पुलों को जलाने" के रूप में सोचें।

मुझे विश्वास दिलाता हूं कि जब मैं व्यक्तिगत या व्यावसायिक रिश्तों की बात करता हूं तो मैं "जलते पुलों" में विश्वास नहीं करता। लेकिन कभी-कभी जीवन में आगे बढ़ने का एकमात्र तरीका है

- और एक महत्वाकांक्षी लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए - पीछे हटने के सभी रास्ते काट देना है।

यह बहुत उपयोगी रणनीति हो सकती है। हम एक मित्र को बता सकते हैं कि हम इस सप्ताह में तीन बार जिम में काम करने जा रहे हैं - यह जानकर कि सप्ताह के अंत में, यह मित्र पूछेगा कि क्या हमने वास्तव में, जिम में तीन बार जाना है!

एक और भी नाटकीय उदाहरण जाने-माने प्रेरक वक्ता जिग जिगलर का है। जिगलर ने एक आहार पर जाने और अपना वजन 202 पाउंड से ~~165 पाउंड तक कम करने का~~ फैसला किया। उसी समय, वह अपनी पुस्तक लिख रहा था *सी यू एट द टॉप*।

जो लोग हमेशा पैसे की कमी के बारे में बात करते हैं, वे आम तौर पर इसका ज़्यादा हिस्सा जमा नहीं करते हैं।

किताब में जिगलर ने एक बयान शामिल किया कि उनका वजन 165 पाउंड तक कम हो गया है। यह 10 महीने था *इससे पहले* किताब को दबाया गया। और फिर उसने प्रकाशक के साथ 25,000 प्रतियों के लिए एक आदेश दिया! अब, याद रखें, जिस समय उन्होंने ये शब्द लिखे थे, उस समय जिगलर का वजन 202 था। उन्होंने 25,000 लोगों के साथ अपनी विश्वसनीयता को रेखा पर रखा!

165 पाउंड वजन वाले एक बयान को शामिल करके, जिगलर को पता था कि पुस्तक छपने से पहले उन्हें 37 पाउंड खोना था। और, उसने किया!

इस रणनीति का चयन करें। इसे उन लक्ष्यों तक सीमित करें जो आपके लिए बहुत महत्वपूर्ण हैं - और जहाँ आप दूरी तय करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। क्या यह जोखिम भरा है? तुम शर्त लगा लो लेकिन यह एक जबरदस्त प्रेरक है!

शब्द और भावनाएँ

उनकी सबसे ज़्यादा बिकने वाली किताब में *भीतर जाइंट जागो,* एंथोनी रॉबिंस ने एक पूरा अध्याय समर्पित किया है जिसमें हमारी शब्दावली हमारी भावनाओं, हमारी मान्यताओं और जीवन में हमारी प्रभावशीलता को प्रभावित करती है। मैं रॉबिंस के सभी दर्शन से सहमत नहीं हूं, लेकिन शब्दों की शक्ति के बारे में उनकी टिप्पणियों को निशान पर सही है। रॉबिंस उत्सुकता से जानते हैं कि कुछ शब्द हमारी भावनात्मक तीव्रता को कैसे प्रभावित करते हैं।

उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि किसी ने आपसे झूठ बोला है। आप यह कहकर प्रतिक्रिया दे सकते हैं कि आप "नाराज़" या "परेशान" हैं। अगर,

हालाँकि, आपने "उग्र", "ज्वलंत" या "क्रोधित" शब्दों का इस्तेमाल किया, आपका शरीर विज्ञान और आपके बाद का व्यवहार नाटकीय रूप से बदल जाएगा। आपका रक्तचाप बढ़ जाएगा। आपका चेहरा चुकंदर लाल हो जाएगा। आप हर समय तनाव महसूस करेंगे।

दूसरी ओर, क्या होगा यदि आपने स्थिति को "कष्टप्रद" के रूप में चित्रित किया है या कहा है कि आप "नाराज" थे? यह आपकी भावनात्मक तीव्रता को काफी कम करता है। वास्तव में, यह कहते हुए कि आप रॉबिन्स बताते हैं, शायद आपको हँसाएगा - और नकारात्मक भावनात्मक चक्र को पूरी तरह से तोड़ देगा। आप और अधिक आराम करेंगे।

ऐसे शब्द चुनें जो आपको आपके लक्ष्यों की दिशा में इंगित करें।

\- जेफ केलर

रॉबिंस अन्य उदाहरण देता है कि आप नकारात्मक भावनाओं की तीव्रता को कैसे कम कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, "मुझे नष्ट कर दिया गया है" की जगह "मुझे वापस सेट कर दिया गया है" ... या "मुझे पसंद है" के बजाय "मुझे पसंद है" वाक्यांश का उपयोग करना। बेशक, आप भी कर सकते हैं

जानबूझकर शब्दों को ऊंचा करने के लिए चुनें *सकारात्मक* भावनाएँ। "मैं दृढ़ निश्चयी हूँ" कहने के बजाय, यह मत कहो कि "मैं अजेय हूँ!" या, यह घोषित करने के स्थान पर कि आप "ठीक महसूस करते हैं," कोशिश करें "मुझे अभूतपूर्व लगता है!" या "मुझे बहुत जबरदस्त लग रहा है!"

रसदार, रोमांचक शब्द जैसे कि आपकी आत्माओं को उच्च स्तर तक ले जाते हैं और गहराई से आपके आसपास के लोगों को प्रभावित करते हैं। जब आप जानबूझकर ऐसे शब्दों का उपयोग करने का निर्णय लेते हैं, तो आप वास्तव में उस पथ को बदलने का विकल्प चुन रहे हैं जिस पर आप यात्रा कर रहे हैं। दूसरे लोग आपको अलग तरह से जवाब देंगे और आप अपनी धारणा को भी बदल देंगे।

अपने शब्दों पर एक करीब देखो

आइए एक पल के लिए अपने जीवन पर एक नज़र डालें। क्या कोई क्षेत्र है जहाँ आप "मैं नहीं कर सकता", "मैं ____ में अच्छा नहीं हूँ" और "यह असंभव है" जैसे वाक्यांशों का उपयोग कर रहा है? हम सभी ऐसे लोगों को जानते हैं जो इस तरह के बयान देते हैं:

मैं नहीं कर सकता आकर्षित।

मैं अच्छा नहीं हूँ गणित।
मैं नहीं कर सकता नाम याद रखें।
यह मेरे लिए असंभव है उस तरह के पैसे बनाने के लिए।

जब आप इन टिप्पणियों को दिन और दिन के लिए बनाते हैं 10, 20 या 30 साल, आप असफलता के लिए अपने दिमाग की प्रोग्रामिंग कर रहे हैं!

यह सब आपके दृष्टिकोण पर वापस आता है। इन उदाहरणों में से हर एक नकारात्मक दृष्टिकोण को दर्शाता है। और अगर आप धुँधली खिड़की के माध्यम से दुनिया को देखते हैं, तो आप नकारात्मक भाषा का उपयोग करने जा रहे हैं ... और निराशाजनक परिणाम प्राप्त करेंगे।

सौभाग्य से, आप अपने शब्दों को नियंत्रित कर सकते हैं - जिसका अर्थ है कि आपके पास एक सकारात्मक विश्वास प्रणाली का निर्माण करने की क्षमता है ... और परिणाम **उत्पन्न करने के लिए *तुम्हें चाहिए।* पहला कदम जागरूकता है। आइए उन वाक्यांशों की** जांच करें जो आप अपने जीवन के चार प्रमुख क्षेत्रों में उपयोग कर रहे हैं - रिश्ते, वित्त, कैरियर और स्वास्थ्य।

1. संबंध

क्या आप ऐसा कहते हैं कि "सभी अच्छे पुरुष (या महिलाएँ) लिए जाते हैं!" या "लोग हमेशा मेरा फायदा उठा रहे हैं!" यदि आप करते हैं, तो आप सचमुच दुखी रिश्तों के लिए खुद को प्रोग्रामिंग कर रहे हैं। आपका मन आपके द्वारा बोले गए हर शब्द को सुनता है और यह आपको सही साबित करने के लिए तैयार करता है। हमारे उपरोक्त उदाहरणों के संबंध में, आपका दिमाग यह देखेगा कि आप केवल उन्हीं व्यक्तियों को आकर्षित करते हैं जो आपको निराश करेंगे या आपका फायदा उठाएंगे। क्या ये वही है जो तुम चाहते हो? यदि नहीं, तो ऐसे नकारात्मक कथनों को दोहराना (और अपने मन को केंद्रित करने के कारण) को रोकें!

2. वित्त

अपनी वर्तमान वित्तीय स्थिति और भविष्य के लिए आपकी संभावनाओं का वर्णन करने के लिए आप नियमित रूप से किन शब्दों का उपयोग करते हैं? वाक्यांश जैसे "मैं हमेशा कर्ज में हूँ," "अर्थव्यवस्था घटिया है" या "कोई भी आपके खिलाफ काम नहीं कर रहा है"। भाषा को चुनना बेहतर है जो समृद्ध और बेहतर आर्थिक समय की पुष्टि करता है। बेशक, आपके बोलने के तरीके को बदलने के बाद कुछ दिनों के भीतर आपके पास प्रचुर धन **नहीं होगा। लेकिन भौतिक परिस्थितियाँ ही बदल सकती हैं *उपरांत* आपकी मान्यताएं बदल** गई हैं। अपना लण्ड साफ़ करना-

एक महत्वपूर्ण पहला कदम है!

आखरिकार, इस दुनिया में धन वाले लोगों को गरीबी में होने के बारे में वलिाप करने से नहीं मलिा। और जो लोग हमेशा पैसे की कमी के बारे में बात करते हैं, वे आम तौर पर इसका ज़ूयादा इस्तेमाल नहीं करते हैं।

3. कैरयिर

अगर मैं आपसे अगले पांच से 10 वर्षों में आपके करयिर की संभावनाओं के बारे में पूछूं, तो आप कैसे जवाब देंगे? ईमानदार हो। क्या आप कहेंगे कि चीजें वैसी ही रहेंगी जैसी अभी हैं? या आप अधकि चुनौतयिों, अधकि जमि्मेदारयिों और बढ़ी हुई वत्तिीय पुरस्कारों के साथ उच्च स्थतिकिा वर्णन करेंगे? यदआिप जवाब देते हैं "मुझे नहीं पता कमिैं अपने करयिर में कहां जा रहा हूं," संभावना नहीं है कबिहुत कुछ बदल जाएगा। आपकी भाषा आपकी दृष्टऔिर दशिा की कमी को दर्शाती है। यदि, दूसरी ओर, आपके पास एक स्पष्ट लक्ष्य **है जो आप कर सकते हैं (*और करो)* स्पष्ट रूप से अक्सर स्पष्ट कयिा जाता है - भले ही** केवल खुद के लिए - आप उस लक्ष्य तक पहुंचने का एक उत्कृष्ट मौका देते हैं।

यदआिप अपना खुद का व्यवसाय करते हैं, तो वही, सही है। क्या आप उस भाषा का उपयोग करते हैं जो आपके व्यवसाय की वृद्धकि अनुरूप है? या आप लगातार इस बारे में बात करते हैं कआिप अगले स्तर तक कभी नहीं पहुंचेंगे?

4. स्वास्थ्य

प्रश्न के बनिा, हमारे शब्दों का हमारे स्वास्थ्य पर गहरा प्रभाव पड़ता है। उदाहरण के लिए, कल्पना कीजिए कहिम में से एक समूह पूरी तरह से स्वादष्टि और स्वादष्टि भोजन लगता है। फरि, दो घंटे बाद मैंने फोन कयिा और आपको बताया कहिमारे साथ खाना खाने वाले हर व्यक्तकिो अस्पताल ले जाया गया और फूड पॉइज़नगि का इलाज कयिा गया! मान लीजिए कमिैंने फोन करने से पहले आपको बलि्कुल ठीक महसूस कयिा। मेरी जानकारी सुनने के बाद आप कैसे प्रतक्रियिा देंगे?

सबसे अधकि संभावना है, आप अपना पेट पकड़ेंगे, पीला पड़ेंगे और बहुत बीमार महसूस करेंगे। क्यों? क्योंकमिेरे शब्दों ने आपमें एक वशि्वास पैदा कयिा, जसिके फलस्वरूप, आपके शरीर ने अभनिय करना शुरू कर दयिा। अगर मैं एक क्रूर मजाक खेल रहा था और पूरी स्थतिकिे बारे में झूठ बोल रहा था तब भी यह वही शारीरकि प्रतक्रियिा होती थी!

तुम्हारी

शरीर उन शब्दों का जवाब देता है जो आपको सुनता है और अन्य लोग कहते हैं। यही कारण है कि यह बिल्कुल कोई मतलब नहीं है कि आप दोहराते रहें कि आपको "पुरानी पीठ **में दर्द होगा।" *कभी नहीं* चले जाओ "या कि आपको" तीन या चार बुरे जुकाम हैं *प्रत्येक* साल।"** इन कथनों का उच्चारण करके, आप वास्तव में अपने शरीर को दर्द और बीमारी प्रकट करने के लिए निर्देश दे रहे हैं!

कृपया गलत न समझें। मैं यह सुझाव नहीं दे रहा हूं **आप दर्द या बीमारी से इनकार करते हैं - या जिसे आप दूर कर सकते हैं *कोई भी*** बीमारी - लेकिन निश्चित रूप से कुछ भी नहीं प्राप्त किया जा सकता (और इतना नुकसान जो प्रवाह कर सकता है) भाषा का उपयोग करने से जो दुख और लाइलाजता को मजबूत करता है।

आपके पास विकल्प है

खैर, क्या आपने अपने जीवन के इन चार क्षेत्रों में आपके द्वारा उपयोग किए गए शब्दों के बारे में सोचा है? जब हम कुछ वाक्यांशों को बार-बार दोहराते हैं, तो ऐसा लगता है मानो हमारे मस्तिष्क में एक "नाली" बन गई है। हम टूटे हुए रिकॉर्ड की तरह अपने सिर में वही पुराना फेरबदल करते रहते हैं। परेशानी यह है कि जब भी आप इन शब्दों को कहते हैं, तो आप खांचे को गहरा करते हैं, अपने दिमाग में वही पुराने मंथिकों को दोहराते हैं, वही पुरानी मान्यताओं को मजबूत करते हैं ... और वही पुराने परिणाम प्राप्त करते हैं।

हालाँकि, पहचानें, क्योंकि आपने अतीत में जो बातें कही हैं, उन्हें आँख बंद करके ऐसा करने का कोई कारण नहीं है। हालांकि यह आपकी भाषा में परिवर्तन करने के लिए आपकी ओर से कुछ अनुशासन और सतर्कता बरतता है, यह अच्छी तरह से प्रयास के लायक है! **तो, अब से, होशपूर्वक *चुनें* ऐसे शब्द जो आपको आपके लक्ष्यों की दिशा में इंगित करेंगे।** एक दोस्त से पूछें कि जब आप पर्ची करते हैं तो आपको याद दिलाने के लिए।

याद रखें, यह आप पर निर्भर है कि आप जीवन में क्या चाहते हैं। इसलिए, उन शब्दों का उपयोग करें जो आपके द्वारा वास्तव में किए जाने वाले मार्ग के अनुरूप हैं ... उन पंक्तियों के साथ कार्रवाई करें ... और अपने आप को उस अद्भुत दिशा में यात्रा करना शुरू करें!

लेसन ON

क्या हाल है?

आपका दनि आपके मुंह के कोनों को मोड़ने का तरीका है।

- अनजान

हे उर सवाल का जवाब *क्या हाल है?* ऐसी छोटी सी बात लगती है। लेकनि हमें दनि में कम से कम 10 बार उस सवाल का जवाब देना चाहएि - और शायद 50 के रूप में कई। तो यह एक छोटी बात नहीं है। यह हमारी दैनकि बातचीत का एक महत्वपूर्ण हस्सिा है।

जब कोई पूछता है *क्या हाल है?* तुम्हारा क्या कहना है? आपका उत्तर आमतौर पर कुछ शब्दों से अधकि नहीं होता है। और फरि भी, वह छोटी प्रतक्रियिा आपके और आपके दृष्टकिोण के बारे में बहुत कुछ बताती है। वास्तव में, आपकी प्रतक्रियिा सचमुच आपके दृष्टकिोण को आकार दे सकती है।

मैंने देखा है कि प्रतक्रियिाओं के लएि *क्या हाल है?* तीन श्रेणयिों में वर्गीकृत कयिा जा सकता है: नकारात्मक, औसत और सकारात्मक। आइए इन तीन श्रेणयिों और प्रत्येक के तहत कुछ सामान्य प्रतक्रियिाओं की जांच करें।

नकारात्मक प्रतिक्रियाएँ

नकारात्मक उत्तर देता है *क्या हाल है?* ऐसे वाक्यांश शामिल करें:

"लाउसी।"
"भयानक।" "मैं थक
गया हूँ।"
"यह मेरा दिन नहीं है।" "शुक्र है
शुक्रवार है।"
"बड़े और एक डॉलर के दलाल का पालन करें।" "मत
पूछो।"

जब कोई जवाब देता है, "मत पूछो," मुझे पता है कि मैं मुसीबत में हूं। वह व्यक्ति शिकायतों की एक भीड़ को उजागर करने जा रहा है और मुझसे पूछने के लिए क्षमा चाहता है *क्या हाल है?*

पहली जगह में!

और मुझे वास्तव में दया आती है जो जीवन के लिए "थैंक गॉड इट्स फ्राइडे" दृष्टिकोण लेते हैं। सोचें कि वे क्या कह रहे हैं। "हर हफ्ते सोमवार, मंगलवार, बुधवार और गुरुवार बुरे दिन हैं।" इन लोगों के लिए, उनके कार्य सप्ताह के चार-पांचवें भाग में घटियापन है! पांचवा दिन, शुक्रवार, "बीबरबल" केवल इसलिए है क्योंकि वे जानते हैं कि उनके पास अगले दो दिन होंगे! क्या यह आपके जीवन जीने का एक तरीका है? क्या आप यह देखना शुरू कर रहे हैं कि ये नकारात्मक वाक्यांश आपके रवैये को कैसे विषाक्त कर सकते हैं ... और अन्य लोगों को बंद कर दें?

औसत दर्जे की प्रतिक्रियाएँ

औसत समूह में वे नकारात्मक गुच्छा से एक कदम ऊपर हैं - लेकिन उनके पास अभी भी सुधार के लिए बहुत जगह है। यहाँ कुछ चीजें हैं जो वे कहते हैं:

"मैं ठीक हूँ।" "इतना भी बेकार
नहीं।" "और भी बुरा हो सकता
था।" "वही पुरानी वही पुरानी।"
"हैंगिन 'में।" "ठीक।"

क्या आप वास्तव में किसी ऐसे व्यक्ति के साथ बहुत समय बिताना चाहते हैं जो सोचता है कि जीवन "बहुत बुरा नहीं है"? क्या वह व्यक्ति आप हैं?

के साथ व्यापार करना चाहते हैं? जब हम इन जैसे शब्दों का उपयोग करते हैं, तो हम अपनी ऊर्जा को भी कम कर देते हैं। क्या आप कल्पना कर सकते हैं कि कोई व्यक्ति "बदतर हो सकता है" एक ईमानदार मुद्रा के साथ ... और बहुत अधिक उत्साह? बिलकुल नहीं। इन लोगों को लगता है कि वे दो दिनों में सोए नहीं थे।

इसके आसपास कोई नहीं मिल रहा है। जो लोग औसत दर्जे के शब्दों का उपयोग करते हैं, वे औसत दर्जे का रवैया विकसित करेंगे ... और औसत दर्जे के परिणाम प्राप्त करेंगे। और मुझे पता है कि आप ऐसा नहीं चाहते हैं!

सकारात्मक प्रतिक्रियाएँ

फिर, वहाँ सकारात्मक दृष्टिकोण है। ये कहते हैं उत्साही लोग:

"बहुत खूब।" "बहुत
खुबस।" "महान।"
"अति उत्कृष्ट।"
"उत्तम।"

"मैं सातवें आसमान पर हूं।" "यह किसी
भी बेहतर नहीं है।"

जो लोग इन जैसे सकारात्मक शब्दों का उपयोग करते हैं, उनके कदमों में उछाल होता **है और *आप* बस उनके आसपास होने से थोड़ा बेहतर महसूस करें। ईमानदार हो। पॉजिटिव** लिस्ट पढ़ते हुए आपको कैसा लगा? मैं आपके बारे में नहीं जानता, लेकिन मैं उस सूची की समीक्षा करने के साथ ही उत्साहित और उत्साहित हूं। ये वे लोग हैं जिनसे मैं आज मिलने के लिए उत्सुक हूं। ये वे लोग हैं जो मेरे व्यवसाय को प्राप्त करने की अधिक संभावना रखते हैं।

मुस्कान आपके लुक को बेहतर बनाने का एक सस्ता तरीका है।

- अनजान

क्यों न वापस जाएं और नकारात्मक सूची और औसत सूची को फिर से पढ़ें।

उन्हें बाहर कहो

जोर से। वे आपको कैसा महसूस कराते हैं? यकीन है, के लिए बाहर bummed!

आप देखते हैं, यदि विकल्प दिया जाता है, तो मैं ऐसे लोगों के आसपास रहूँगा जो सकारात्मक और जीवन से भरे हुए हैं ... उन लोगों के विपरीत जो नकारात्मक और **नीरिकार हैं। यह पुरानी कहावत की तरह है कि हर कोई एक कमरे को रोशन करता है - *कुछ जब वे कमरे में चलते हैं ... और कुछ जब वे बाहर निकलते हैं!* तुम वही बनना चाहते हो जो**

जब आप चलते हैं तो एक कमरे को रोशन करते हैं!

मेरे लिए, जब कोई मुझसे पूछता है *क्या हाल है?* मैं आमतौर पर जवाब देता हूं *बहुत खूब!* यह दूसरे व्यक्ति के लिए एक सकारात्मक दृष्टिकोण रखता है और जितना अधिक मैं यह कहता हूं, उतना ही मुझे बहुत अच्छा लगता है!

सकारात्मक समूह में शामिल हों

खैर, आपको प्रत्येक श्रेणी में कुछ विशिष्ट प्रतिक्रियाओं की समीक्षा करने का मौका मिला है - नकारात्मक, औसत और सकारात्मक। आप इनमें से कौन-से वाक्यांशों का सबसे अधिक उपयोग करते हैं? आपके मित्र और परिवार के लोग कौन सी प्रतिक्रियाएँ देते हैं?

यदि आप खुद को नकारात्मक या औसत समूह में पाते हैं, तो मेरा सुझाव है कि आप तुरंत अपनी प्रतिक्रिया को संशोधित करने और सकारात्मक के रैंकों में शामिल होने पर **विचार करें। यहाँ पर क्यों। जब आपसे पूछा जाए *क्या हाल है?* और आप कहते हैं *भयंकर* या *इतना भी बेकार नहीं,* आपके शरीर विज्ञान पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है।** आप अपने कंधों और सिर को झुकाते हैं और उदास मुद्रा में रहते हैं।

आपकी भावनाओं का क्या? यह बताने के बाद कि आप हैं *घटिया,* **क्या आप बेहतर महसूस कर रहे हैं? बिलकुल नही। आप डंप में और भी अधिक नीचे** महसूस करते हैं क्योंकि नकारात्मक शब्द और विचार नकारात्मक भावनाओं को उत्पन्न करते हैं, और अंततः, नकारात्मक परिणाम।

और इसे तोड़ना आपके ऊपर है। यहां तक कि अगर आपके जीवन में वास्तविक **परिस्थितियों ने आपको यह बताने के लिए राजी किया कि आप हैं *घटिया* - शायद एक** आशाजनक व्यावसायिक सौदा के माध्यम से गिर गया, या आपके बच्चे को स्कूल में खराब ग्रेड मिला - आपके उदास रवैये से स्थिति में सुधार नहीं होता है। मामलों को बदतर बनाने के लिए, आपका औसत या नकारात्मक उत्तर दूसरों को बंद कर देता है; वे आपके चारों ओर बस घसीटा जा रहा है और आपके निराशावाद को सुन रहा है।

फॉर्म एक नई आदत

यदि आपके शब्दों से ये सभी नकारात्मक परिणाम निकलते हैं, तो आप उन्हें क्यों कहते रहते हैं? संभावना से अधिक, यह इसलिए है क्योंकि आपने पहचाना नहीं है कि आपके पास ए

***पसंद* मामले में। इसके बजाय, आप एक आदत का अनुसरण कर रहे हैं जिसे आपने कई साल** पहले विकसित किया था ... एक ऐसी आदत जो अब नहीं है

तुम्हारी सेवा करता है।

अंत में, आपके अपने शब्द स्वयं-पूर्ण भविष्यवाणी हैं - यदि आप कहते हैं *सब कुछ भयानक है,* आपका मन उन लोगों और परिस्थितियों के प्रति आकर्षित होता है जो उस कथन को सच मानेंगे। यदि, दूसरी ओर, आप बार-बार कहते हैं कि आपका जीवन है *आश्चर्यजनक!* आपका मन आपको सकारात्मक दिशा में ले जाने लगेगा।

उदाहरण के लिए, विचार करें कि जब आप जवाब देते हैं कि क्या होता है *अति उत्कृष्ट!* या *बहुत खूब!* जैसा कि आप इन शब्दों को कहते हैं, आपका शरीर विज्ञान आपकी आशावादी भाषा के अनुरूप होने लगता है। आपकी मुद्रा अधिक ईमानदार है। अन्य लोग आपकी ऊर्जा और जीवन शक्ति के प्रति आकर्षित होते हैं। आपके व्यवसाय और व्यक्तिगत संबंधों में सुधार होता है। क्या आपके जीवन में भी सकारात्मक परिवर्तन गायब हो जाएंगी? नहीं, लेकिन आपने गति में एक बहुत ही महत्वपूर्ण परिवर्तन निर्धारित किया है: *हमें वह मिलता है जिसकी हम जीवन में अपेक्षा करते हैं।*

कहते हैं कि आप अच्छी तरह से हैं, या आपके साथ सब ठीक है, और भगवान आपकी बातें सुनेंगे और उन्हें सच करेंगे।

- एला व्हीलर विलिकॉक्स

मैं आपको पहले अनुभव से बता सकता हूं कि यह जीवन की उन छोटी चीजों में से एक है जो एक बड़ा बदलाव लाती है। लगभग 15 साल पहले, जब कोई मुझसे पूछता था *क्या हाल है?*
मैं कुछ कहना चाहूँगा *ठीक है* बहुत कम ऊर्जा के साथ। तुम्हें पता है कि मैं क्या कर रहा था? मैं लोगों के साथ "ठीक" रिश्ते रखने के लिए खुद को प्रोग्रामिंग कर रहा था। मैं अपने आप को "ठीक" सफलता के लिए प्रोग्रामिंग कर रहा था। मैं अपने आप को एक "ठीक" रवैया ... और एक "ठीक" जीवन जीने के लिए प्रोग्रामिंग कर रहा था।

लेकिन फिर, शुक्रिया, मुझे पता चला कि मुझे "ठीक" जीवन के लिए व्यवस्थित नहीं होना था! इसलिए मैंने अपनी प्रतिक्रिया कुछ समय के लिए उठाई और कहने लगा *बहुत खूब!* मैंने इसे कुछ ऊर्जा के साथ कहा। ज़रूर, पहले तो यह थोड़ा असहज था। कुछ लोगों ने मुझे ऐसे देखा जैसे मैं थोड़ा अजीब था। लेकिन लगभग एक हफ्ते के बाद, यह स्वाभाविक रूप से मेरे पास आने लगा। और मैं चकित था कि मैंने कितना बेहतर महसूस किया, और कैसे लोग मेरे साथ बात करने में अधिक रुचि रखते थे।

मेरा विश्वास करो, यह रॉकेट विज्ञान नहीं है। आपको प्रतिभा की आवश्यकता नहीं है-

ent, पैसा या अच्छा लग रहा है कि आपके पास एक महान रवैया है, आपको बस एक उच्च-ऊर्जा, सकारात्मक प्रतिक्रिया का उपयोग करने की आदत डालने की आवश्यकता है, और आपको वही रोमांचक परिणाम मिलेगा जो मुझे मिला था!

क्या होगा अगर मुझे बहुत अच्छा नहीं लगता है?

जब भी मैं एक प्रस्तुति करता हूं और दर्शकों को सलाह देता हूं कि वे बहुत उत्साहित प्रतिक्रिया दें *क्या हाल है?*

कोई हमेशा मेरे पास आता है और कहता है, "अगर मैं वास्तव में बहुत अच्छा महसूस नहीं करता तो क्या होगा? मैं अपने दोस्तों और सहकर्मियों से झूठ नहीं बोलना चाहता, जब वे ऐसा न करें तो सब कुछ अद्भुत है। "

अब मुझे गलत मत समझो मैंने सत्यनिष्ठा पर सबसे अधिक मूल्य रखा ... और सच कह रहा हूं। फिर भी, मुझे नहीं लगता कि यह सच कहने का मामला है। मुझे समझाने दो।

एक पल के लिए मान लें कि सैली थका हुआ महसूस करती है। जब काम पर कोई उससे **पूछता है *क्या हाल है?* वह पूरी तरह से ईमानदार होना चाहती है, इसलिए वह कहती है, *मैं थक गया हूँ।* यहाँ क्या होगा। सैली उस विश्वास को सुदृढ़ करेगी जो वह थका हुआ है।** वह और भी थका हुआ महसूस करेगी। वह शायद अपने कंधों को थपथपाएगी और आहें भर देगी। वह काम पर एक घटिया, अनुत्पादक दिन होगा।

और चलो उस व्यक्ति से वापस मिलें जिसने सैली से पूछा था सवाल - और जो शायद अब पछताते हैं! वह व्यक्ति भी बुरा महसूस करता है। आखिरकार, जब कोई आपको बताता है कि वह कितनी थकी हुई है, तो क्या आप उत्थान महसूस करते हैं? बिल्कुल नहीं। शब्द "थका हुआ" का सुझाव और आप जम्हाई लेना शुरू करते हैं।

एक बादल दिन एक धूप
स्वभाव के लिए कोई
मुकाबला नहीं है।

- विलियम आर्थर वार्ड

इसलिए, सैली ने खुद को और साथ ही अपने सहकर्मी को नीचे लाया है।

ठीक है, सैली अपने भीषण दिन के बाद घर जाती है, और अब वह थक चुकी है। इसलिए वह अपनी पसंदीदा कुर्सी पर बैठ जाती है और जीतने वाली लॉटरी संख्या को देखने के लिए अखबार खोलती है। जैसे-जैसे वह अपने बटुए से अपना टिकट निकालती है, उसे पता चलता है कि वह विजयी टिकट ले रही है। उसने सिर्फ $ 10 मिलियन जीते!

आपको क्या लगता है सैली क्या करेगा? याद है, वह

बहुत थका हुआ।

आप और मैं दोनों जानते हैं कि सैली अपनी कुर्सी से छलांग लगाती होगी, ऊपर-नीचे उछलती और चिल्लाती और अपनी बाहें हवा में लहराती हुई। आपको लगता होगा कि वह एक एरोबिक्स क्लास का नेतृत्व कर रही थी। स्वाभाविक रूप से, वह अपने परिवार और दोस्तों को फोन करने के लिए फोन लेने के लिए दौड़ेगी। वह ऊर्जा का एक बंडल होगा और शायद पूरी रात जश्न मनाती रहेगी ... और योजना बना रही है कि पैसे का क्या करना है!

लेकिन एक सेकंड रुकिए। दस सेकंड पहले, यह महिला समाप्त हो गई थी। अब, उसे एक 15 वर्षीय चीयरलीडर की ऊर्जा मिली है, जिसे बताया गया है कि उसने चीयरलीडिंग टीम बनाई है। उन 10 सेकंड में क्या हुआ जो किसी को पूरी तरह से थकने से बचाने के लिए ... बेतहाशा भाग निकले? क्या उसे एटिमिन बी -12 की गोली मिली? क्या किसी ने अपने चेहरे पर बर्फ के पानी की एक बाल्टी फेंक दी?

नहीं। उसका परिवर्तन पूरी तरह से मानसिक था!

अब मैं कम नहीं कर रहा हूं कि सैली को क्या महसूस हो रहा था। उसकी थकान बहुत वास्तविक थी, लेकिन यह मानसिक रूप से उतना शारीरिक नहीं था। तो, क्या सैली सच कह रही थी जब उसने कहा कि वह थक गई थी? इसका सच से बहुत कम लेना-देना है। यह **सैली की बात है *चुना* ध्यान देने के लिए। वह थकान महसूस करने पर ध्यान केंद्रित कर** सकती थी। वह एक विकल्प था। दूसरी ओर, वह अपने जीवन में कई आशीर्वादों के बारे में सोच सकती थी और बहुत भाग्यशाली और ऊर्जावान महसूस करती थी।

हम कैसा महसूस करते हैं यह अक्सर एक व्यक्तिपरक मामला है। जब हम खुद को बताते हैं कि हम थके हुए हैं, तो हम थका हुआ महसूस करते हैं। जब हम खुद से कहते हैं कि हम बहुत अच्छा महसूस करते हैं, तो हम उर्जावान महसूस करते हैं। जैसा कि आप पाठ 2 से याद करेंगे, हम वही बन जाते हैं जिसके बारे में हम सोचते हैं।

उत्साह के साथ जवाब दें

अगले महीने के लिए, इस प्रयोग को आजमाएँ। जब कोई पूछता है *क्या हाल है?* - **चाहे वह काम पर कोई हो या स्टोर पर कैशियर हो - ऊर्जा और उत्साह के साथ प्रतिक्रिया दें *महान!* या *बहुत खूब!* इसे अपनी आंखों में एक मुस्कान और एक** चमक के साथ कहें। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप पूरी तरह से और पूरी तरह से हैं या **नहीं *मानना* उस पल में बहुत अच्छा। बस लागू होते हैं *as-if* सिद्धांत। दूसरे शब्दों** में, यदि आप अधिक सकारात्मक बनना चाहते हैं-

tive, act-as-if यदि आप पहले से ही हैं और, बहुत जल्द, आप पाएंगे कि आपके पास, वास्तव में, अधिक सकारात्मक हो गए हैं!

चिंता मत करो अगर आप शुरुआत में इन शब्दों को कहकर थोड़ा असहज महसूस करते हैं। इसके साथ रहो और अंततः तुम इसमें विकसित हो जाओगे। आप जल्दी से ध्यान देंगे कि आप बेहतर महसूस करते हैं ... कि अन्य लोग आपके आस-पास रहना चाहते हैं ... और यह सकारात्मक परिणाम आपके काम आएगा।

वैसे, *क्या हाल है?*

मैं लगभग आपको TERRIFIC कहते सुन सकता हूँ!

लेसन ON

शकियत करना बंद करो!

बच्चे, जैसे बच्चे, नर्सगि से बड़े होते हैं।

- लेडी हॉलैंड

एच **अरे क्या आपको लगता है कि जब कोई अपने सभी संभावति लोगों को लाद देता है और** आप पर शकियत करता है? बहुत उत्थान और ऊर्जावान नहीं है, यह है? सच तो यह है कि कोई भी कॉम-प्लेनर के आस-पास रहना पसंद नहीं करता है - सविाय, शायद, अन्य शकियतकर्ताओं के लिए।

बेशक, हम सभी एक समय या किसी अन्य पर शकियत करते हैं। महत्वपूर्ण प्रश्न **है: कैसे *अक्सर* क्या आपको शकियत है? यदि आप सोच रहे हैं कि क्या आप बहुत अधकि** शकियत करते हैं, तो बस अपने दोस्तों, रश्तिेदारों या सहकर्मयिों से पूछें। वे आपको बताएंगे।

अब, जब मैं कहता हूं "शकियत करें," मैं उन उदाहरणों के बारे में बात नहीं कर रहा हूं जब आप समाधान खोजने के प्रयास में अपनी समस्याओं पर चर्चा करते हैं। यह रचनात्मक और सराहनीय है। और मैं उन अवसरों का जक्रि नहीं कर रहा हूं जब आप अपने जीवन के अनुभव (नराशा सहति) दोस्तों या रश्तिेदारों के साथ साझा करते हैं

उन्हें अपने जीवन में नवीनतम घटनाओं पर तारीख तक लाने। आखरिकार, इंसान होने का हिस्सा हमारे अनुभवों को साझा कर रहा है और एक दूसरे का समर्थन कर रहा है।

कोई भी आपके भाषण और दर्द के बारे में नहीं सुनना चाहता

हो सकता है कि कुछ उदाहरण आपको इस तरह की शिकायत करने के बारे में एक बेहतर विचार दें, जो कि उल्टा हो। शिकायत के सबसे आम क्षेत्रों में से एक बीमारी का विषय है। इस श्रेणी में "मेरी पीठ मुझे मार रही है" या "मेरे पास एक भयानक साइनस सिरदर्द है" जैसी टिप्पणियां हैं। इससे भी बुरी बात यह है कि कुछ लोगों को अपनी विशेष बीमारी (जैसे कि "मेरे पास यह हरा सामान मेरे पास से बाहर निकल रहा है) के गोर विवरण को समझाने में बहुत ग्राफिक मिलता है।) और यह तब नहीं होता जब आपका सहकर्मी बताता है आप जानते हैं कि वह मिचली आ रही है?

चलो सामना करते हैं। यदि आपके पेट में दर्द हो रहा है, तो मैं संभवतः आपके लिए क्या कर सकता हूं? मैं एक चिकित्सक नहीं हूँ - अगर आपको कोई मेडिकल समस्या है तो डॉक्टर के पास **जाएँ। अधिक महत्वपूर्ण बात, *क्यों* क्या आप**

स्व-दया एक एसिड है जो खुशी में छेद खाती है।

- अर्ल नाइटिंगिल

कह *मुझे* इस? आप सहानुभूति चाहते हैं, लेकिन आप जो कुछ भी कर रहे हैं वह मुझे नीचे खींच रहा है और अपने स्वयं के दुखों को मजबूत कर रहा है। दर्द और तकलीफ के बारे में बात करना ही आपको और अधिक लाएगा

- और अपने आसपास के लोगों को बाहर निकलने के लिए प्रोत्साहित करें।

जब बीमारी के बारे में शिकायतें आती हैं, तो *वृद्धि का सिद्धांत* आम तौर पर उसके बदसूरत सिर को चीरता है। यहां देखिए यह कैसे काम करता है। आप अपने मित्र को उस फ्लू के बारे में बताएं जिसके बारे में आप जानते हैं। आपका दोस्त हस्तक्षेप करता है और **कहता है, "आप सोचते हैं *आप* यह बुरा था। कब *मैं* फ्लू था, मुझे 104 डिग्री बुखार था और** अस्पताल ले जाना पड़ा। मैं लगभग मर गया था।" या, किसी को बताएं कि आपकी पीठ या **पैर दर्द करता है - और गिनती करें कि कितने हैं *सेकंड* यह उस व्यक्ति को अपनी पीठ दर्द** और पैरों को दर्द के लिए बातचीत को स्विच करने के लिए लेता है। शिकायतकर्ता इस खेल को खेलना पसंद करते हैं - उनका दर्द हमेशा आपकी तुलना में खराब होता है।

अपने परेड पर बारिश न होने दें

एक और पसंदीदा शिकायत क्षेत्र मौसम है। बारिश होने लगती है और लोग कहते हैं, "एक घटिया, दुखी दिन।" स्वर्ग से कुछ नमी इसे घटिया दिन क्यों बनाती है? जब कोई मुझसे **यह टिप्पणी करता है, तो मैं जवाब देता हूं, "यह गीला है - लेकिन यह एक है *महान* दिन! "** "घटिया दिन" के साथ बारिश को जोड़कर, आप अपने आप को नकारात्मक तरीके से प्रोग्रामिंग कर रहे हैं। इसके अलावा, मौसम के बारे में आपकी शिकायतें स्थितियों को नहीं बदलेंगी। यह बस उन चीजों के बारे में परेशान होने का कोई मतलब नहीं है जिन पर आपका कोई नियंत्रण नहीं है - और जिनका आपके जीवन पर कोई महत्वपूर्ण प्रभाव नहीं है।

अंत में, पेटीएम शिकायतें हैं, जैसे "वेटर पांच मिनट के लिए मेरा ऑर्डर लेने के लिए नहीं आया था" या "जॉन को मेरे पास एक बड़ी खिड़की के साथ एक कार्यालय मिला है।" जीवन हमारे लिए कई कठिन चुनौतियों को प्रस्तुत करता है जैसे कि मूर्खतापूर्ण चीजों के साथ टकरा जाना। और जब आप तुच्छ चीजों के बारे में सोचते हैं, तो आप भी अपने बारे में कुछ कह रहे हैं। यदि मैं आपका नियोक्ता या आपकी टीम का सदस्य हूं, तो सोच रहा हूं कि **जब हम करेंगे तो आप कैसे प्रतिक्रिया देंगे *वास्तव में***

के बारे में चिंता करने लायक एक समस्या है!

वह शिकायत करने के लिए हर कारण था

हाल ही में, मैं अपने दफ्तर में था और कुछ ऐसी चीजों के बारे में सोच रहा था जो मेरे द्वारा योजनाबद्ध नहीं थीं। आप जानते हैं, सामान्य व्यावसायिक समस्याएं - परिणाम उतने तेजी से नहीं हो पा रहे हैं जितनी मैंने उम्मीद की थी। और मैं मानूंगा कि मैं इसके बारे में थोड़ी शिकायत कर रहा हूं।

फिर पेड्रो अंदर चले गए। पेड्रो अपने शुरुआती 20 के दशक में हैं और होंडुरास से लगभग छह साल पहले इस देश में आए थे। वह एक कंपनी के लिए काम करता है जो घरों और कार्यालयों को साफ करती है। आप एक सकारात्मक दृष्टिकोण के बारे में बात करते हैं! पेड्रो उन सबसे सकारात्मक लोगों में से एक हैं जिनसे मैंने कभी मुलाकात की है - हमेशा मुस्कुराते हुए और उत्साहित होकर।

हालांकि, इस दिन, मैंने पेड्रो से तूफान मिच और उसकी मातृभूमि पर इसके प्रभाव के बारे में पूछा। मुस्कान ने जल्दी से अपना चेहरा छोड़ दिया। उसने मुझे तबाही के तूफान के बारे में बताया

कारण हुआ था। हजारों लोग मारे गए थे। एक मलियिन से अधकि लोग बेघर हो गए थे।

पेड्रो ने कहा कि उनके पति, माता और भाई अभी भी होंडुरास में रहते थे, और उन्हें पता नहीं था कि वे मृत थे या जीवति थे। उनके पास उनसे संपर्क करने का कोई तरीका नहीं था - उस क्षेत्र की सभी फोन लाइनें नष्ट हो गई थीं। पेड्रो ने कहा कि वह हर दनि अपने परविार के बारे में सोचते हैं।

क्या आप यह न जानने की पीड़ा की कल्पना कर सकते हैं कि क्या आपका परविार अभी भी जीवति है?

फरि पेड्रो ने मुझे उन सभी चीजों के बारे में बताया जो वह होंडुरास में लोगों की मदद करने के लिए कर रहे थे। वह धन, वस्त्र और अन्य आवश्यकताएं एकत्रति कर रहा था। वह राहत संगठनों के साथ सक्रयि रूप से काम कर रहा था। के बजाय

खुशी का राज आपके आशीर्वाद को गनिना है, जबकि अन्य अपनी परेशानयिों को बढ़ा रहे हैं।

- वलियिम पेन

समस्या के बारे में बात करते हुए, वह अपना दर्द कम करने के लिए जो कुछ कर सकता था, वह कर रहा था।

पेड्रो के साथ बात करने के बाद, मुझे एहसास होना शुरू हुआ कि मेरी अपनी समस्याएं कतिनी भद्दी थीं ... और मैं कतिना भाग्यशाली हूं! आप बेहतर मानते हैं कि मैंने शकिायत करना बंद कर दयिा। मैंने बाकी का सामना कयिा

नए सरि से ऊर्जा और बेहतर दृष्टकिोण के साथ दनि।

वैसे, कई हफ्तों बाद मैंने पेड्रो को फरि से देखा। और हां, उनकी हमेशा जीतने वाली मुस्कान और उनका शानदार रवैया था। अच्छी खबर यह है कि उनके परविार के सभी **सदस्य जीवति हैं। बुरी खबर यह है कि वे हार गए *सब कुछ* बाढ़ में और अब एक आश्रय में** रह रहे हैं। स्वच्छ पानी बहुत दुर्लभ है। रोग व्याप्त है।

मैं थाह भी नहीं लगा सकता कि यह कैसा है

अपना सब कुछ खो देते हैं और खरोंच से शुरू करना पड़ता है, खासकर इन कठनि परस्थितियिों में। क्या आप?

इसके बारे में कोई संदेह नहीं है। पेड्रो के पास अपने परविार के दुर्भाग्य के बारे में बताने का हर कारण है। लेकनि वह नहीं करता है। उसे पता चलता है कि शकिायत करना उसके समय और ऊर्जा की भयानक बर्बादी होगी। धन्यवाद, पेड्रो हम सभी को यह याद दलिाने के लिए कि शकिायत करना जीवन में हमारी चुनौतयिों का जवाब नहीं है।

परिप्रेक्ष्य में बातें करना

एक और मूल्यवान सबक है जिसे हम पेड्रो से सीख सकते हैं - और वह है चीजों को परिप्रेक्ष्य में रखने का महत्व। इन वर्षों में, मैंने देखा है कि शिकायतकर्ताओं के पास परिप्रेक्ष्य की कमी है - वे अपनी समस्याओं को आनुपातिक रूप से उड़ा देते हैं।

अपने वर्तमान आशीर्वाद पर चिंतन करें, जिनमें से प्रत्येक व्यक्ति के पास बहुत कुछ है; आपके पिछले दुर्भाग्य पर नहीं, जिनमें से सभी पुरुषों के पास कुछ है।

- चार्ल्स डिकेंस

आशावादी लोग ... महान दृष्टिकोण वाले लोग ... यह महसूस करते हैं कि जीवन में वास्तव में महत्वपूर्ण क्या है।

डिक्शनरी ने परिप्रेक्ष्य को "क्षमता के रूप में परिभाषित किया है।" चीजों को उनके वास्तविक संबंध या सापेक्ष महत्व में देखें। " उन लोगों के बारे में सोचें जिन्हें आप जानते हैं। क्या आपके पास कोई दोस्त है जो आकार से बाहर हो गया है क्योंकि उन्हें एक फ्लैट टायर मिला है? और उन लोगों के बारे में जो शादी में बैठने की व्यवस्था पर विवाद के कारण परिवार के करीबी सदस्यों के साथ संबंध तोड़ लेते हैं? यह स्पष्ट है कि ये लोग चीजों के "सापेक्ष महत्व" की दृष्टि खो चुके हैं!

मुझे लगता है कि हम सभी एडी रेनबैकर से सीख सकते हैं, जो 21 दिनों के लिए एक जीवन बेड़ा में बह गए, प्रशांत में निराशाजनक रूप से हार गए। अग्निकांड से बचने के बाद, **रिकेनबैकर ने कहा,** ***"यदि आपके पास सभी ताजा पानी है जिसे आप पीना चाहते हैं और आप जो खाना चाहते हैं वह सभी खाना है, तो आपको कभी भी किसी चीज की शिकायत नहीं करनी चाहिए।"***

मुझे आप के साथ साझा करने के लिए आभारी कुछ चीजें हैं:

1। मैं अच्छे स्वास्थ्य में हूं।

2. डोलोरेस अच्छे स्वास्थ्य में है।

3. हमारा अपना घर है।

4. हमारे पास खाने के लिए और साफ पानी के लिए बहुत सारे भोजन हैं पीना।

5. हम संयुक्त राज्य अमेरिका में रहते हैं और स्वतंत्रता का आनंद लेते हैं।

6। मुझे मेरे काम से प्यार है।

7। मुझे यात्रा करना और आकर्षक मलिना है लोग।

8। मेरे कई वफादार दोस्त हैं।

9। मैं भगवान के साथ अपने रश्ति से ताकत खींचता हूं। यह मेरे जीवन में आशीर्वादों की एक आंशकि सूची है। और क्या आपको पता है? यहां तक कइन सभी अद्भुत चीजों के साथ, ऐसे समय होते हैं जब मैं उनमें से कुछ को लेना शुरू कर देता हूं! लेकनि मैंने इन आशीषों के साथ जल्दी से जुड़ना सीख लयिा है ... और यह मेरे दृष्टकिोण को बढ़ा देता है और मुझे सही रास्ते पर लाता है।

तो, यह क्या है कआिप हाल ही में शकिायत कर रहे हैं? क्या वे वास्तव में "जीवन और मृत्यु" मायने रखते हैं? अगली बार जब आप अपनी समस्याओं के बारे में जानने के लिए ललचाएँ, एक कलम और कागज़ उठाएँ और उन सभी कारणों को सूचीबद्ध करना शुरू करें जन्हिें आपको आभारी होना है!

मैं आपको बता दूं, यकीन है कधिड़कन की शकिायत है!

सकारात्मक समाचार का स्रोत बनें

मैं सुझाव नहीं दे रहा हूं कआिप बस वापस बैठें और अपने जीवन की सभी समस्याओं की अनदेखी करें। हालांकि, शकिायत के बजाय-

यदआिप अपने आप में लपिटे हुए हैं, तो आप बहुत अधकि प्रभावति हैं।

\- केट हालवर्सन

आईएनजी, अपना ध्यान केंद्रति करना और अपनी ऊर्जा को उन चरणों पर केंद्रति करना कहीं बेहतर है जन्हिें आप हल कर सकते हैं, या कम से कम, आपकी समस्या को कम कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, मान लें कआिप हाल ही में थोड़ा थका हुआ महसूस कर रहे हैं। सभी को यह बताने के बजाय कआिप कतिना घटयिा महसूस करते हैं, व्यायाम करने का प्रयास करें

अधकि नयिमति रूप से या थोड़ा पहले बस्तिर पर मलिता है।

समीक्षा करने के लिए: **शकिायतें आपके खलिाफ तीन तरीकों से काम करती हैं। सबसे** पहले, कोई भी आपकी बीमारी और आपकी समस्याओं के बारे में नकारात्मक समाचार नहीं सुनना चाहता है। दूसरा, शकिायत करना आपके खुद के दर्द और तकलीफ को पुष्ट करता है। तो क्यों दर्दनाक, नकारात्मक यादों को दोहराते रहें? तीसरा, शकिायत करना, अपने आप में कुछ भी नहीं करता है और आपकी स्थतिि को सुधारने के लिए आपके द्वारा कएि जा रहे रचनात्मक कार्यों से आपको अलग करता है।

यह कहा गया है क90 प्रतशित लोग आपकी समस्याओं के बारे में परवाह नहीं करते हैं ... और अन्य 10 प्रतशित खुश हैं

वे आपके पास है! गंभीरता से, हालांकि, हम सभी अपनी शिकायत पर कटौती कर सकते हैं। अब से, अपने आप को और दूसरों को एक एहसान करो और हमारी बातचीत को उत्थान बनाओ।

जो लोग बहुत ज्यादा शिकायत नहीं करते हैं (और जो लोग बोलते हैं *सकारात्मक)* चारों ओर होने के लिए एक खुशी है। उस समूह में शामिल होने का निश्चय करें - ताकि लोग आपको आते समय सड़क पार न करें!

भाग 3

स्वर्ग उन लोगों की मदद करता है जो कार्य करते हैं

> खुद से कुछ नहीं होता। यह सब आपके रास्ते में आ जाएगा जब आप समझ जाएंगे कि आपको इसे अपने तरीके से आना है, अपने खुद के परिश्रम से।
>
> - बेन स्टीन

लेसन ९

सकारात्मक लोगों के साथ जुड़े

एक दर्पण एक आदमी के चेहरे को दर्शाता है, लेकिन वह वास्तव में जो पसंद करता है उसे उस तरह के दोस्तों द्वारा दिखाया जाता है जिसे वह चुनता है।

- जीवित बाइबल, नीतिवचन 27

मैंn हाई स्कूल, माइक ने अपने पड़ोस के लोगों के झुंड के साथ बहुत समय बिताया। माइक के अनुसार, इन लोगों को बस सामने के बरामदे पर बैठना और कारों को देखना पसंद था। उनके पास कोई लक्ष्य नहीं था और कोई सपना नहीं था। वे हमेशा नकारात्मक होते थे।

जब भी माइक ने सुझाव दिया कि वे कुछ नया करेंगे, तो बाकी लोग उसे हतोत्साहित करेंगे। "यह बेवकूफ है" या "शांत नहीं," उन्होंने उससे कहा। माइक सिर्फ उनके साथ गया था, इसलिए वह समूह का हिस्सा रह सकता है।

जब माइक कॉलेज गया, तब भी वह कुछ नकारात्मक लोगों में भाग गया। लेकिन वह ऐसे लोगों से भी मिले जो सकारात्मक थे ... जो सीखना चाहते थे ... जो चीजों को हासिल करना चाहते थे। माइक ने अपना समय सकारात्मक लोगों के साथ बिताने का फैसला किया। लगभग तुरंत, माइक खुद के बारे में बहुत बेहतर महसूस करने लगा। उन्होंने एक महान दृष्टिकोण विकसित किया। उसने सेट करना शुरू किया

लक्ष्य।

और मुझे यह बताने में खुशी हो रही है कि माइक अब अपनी खुद की सफल वीडियो प्रोडक्शन कंपनी चलाता है और उसका एक शानदार परिवार है। एक के बाद एक, वह अपने द्वारा निर्धारित सभी लक्ष्यों को पूरा कर रहा है। जब मैंने माइक से पूछा कि उसके उच्च विद्यालय के दोस्तों के साथ क्या हुआ है, तो उसने मुझसे कहा, "वे अभी भी उसी पड़ोस में रहते हैं। वे अभी भी नकारात्मक हैं। और वे अभी भी अपने जीवन के साथ कुछ नहीं कर रहे हैं! "

माइक जोड़ा, ***"अगर मैं उन लोगों के साथ घूमता रहा तो मैं कभी नहीं रहूंगा। मैं अभी भी कोने में पिनबॉल खेल रहा हूँ। "***

माइक की कहानी हमारे जीवन पर दूसरों के प्रभाव के बारे में एक महान अनुस्मारक है। और फिर भी कभी-कभी हमें कुछ लोगों के साथ रहने की आदत पड़ जाती है - और हम इसके परिणामों के बारे में नहीं सोचते हैं।

क्या आपने कभी स्वयंसिद्ध शब्द सुना है ***"मुझे बताओ कि तुम किसके साथ घूमते हो और मैं तुम्हें बताता हूँ कि तुम कौन हो"*** **उस सरल कथन में बहुत ज्ञान है। क्या आपने यह** सोचा है कि यह सिद्धांत कैसे आपके जीवन को ढाल और आकार दे रहा है?

जब आप बड़े हो रहे थे तब वापस सोचें। क्या आपको याद है कि हमारे माता-पिता कितने चिंतित थे जिनके साथ हम बाहर रहते थे? हमारे मम्मी या पापा हमारे दोस्तों से मिलना चाहते थे और उनके बारे में सभी तरह की जानकारी जानना चाहते थे। क्यों? हमारे माता-पिता जानते थे कि हम अपने दोस्तों से बहुत प्रभावित होंगे ... कि हम उनकी कुछ आदतों को उठाएँगे ... और हम शायद वही काम करेंगे जो हमारे दोस्त कर रहे थे। हमारे माता-पिता अच्छे कारण से चिंतित थे। और मैं शर्त लगाता हूं कि यदि आपके बच्चे हैं, तो आप उनके दोस्तों को करीब से देखते हैं - क्योंकि इन युवाओं के प्रभाव आपके बच्चों पर पड़ेंगे।

विषाक्त लोग और पौष्टिक लोग

आज के साहित्य में, हम शर्तों को देखते हैं ***विषैला*** **लोग और** ***भरण*** **लोग। जैसा कि आप उम्मीद कर सकते हैं, विषाक्त लोग वही हैं जो हमेशा** नकारात्मक पर रहते हैं। शब्दकोश विषाक्त को "जहरीला" के रूप में परिभाषित करता है; विषाक्त लोग लगातार अपने मौखिक जहर को उगलते हैं। इसके विपरीत, की शब्दकोश परिभाषा

पौष्टकि है "के वकिास को बढ़ावा देने के लिए।" पौष्टकि लोग सकारात्मक और सहायक होते हैं। वे आपकी आत्माओं को उठाते हैं और आसपास रहने के लिए एक खुशी है।

जहरीले लोग हमेशा आपको अपने स्तर तक खींचने की कोशशि करेंगे। वे उन सभी चीजों से दूर हैं जो आप नहीं कर सकते हैं और सभी चीजें जो असंभव हैं। वे आपको घटिया अर्थव्यवस्था, उनके जीवन में आने वाली समस्याओं, आपके जीवन में होने वाली समस्याओं और भविष्य के लिए भयानक संभावनाओं के बारे में गंभीर बयानों से रोकते हैं। यदि आप भाग्यशाली हैं, तो वे अपने दर्द और दर्द के बारे में कुछ शब्दों में फेंक सकते हैं।

हम अपने आस-पास के हिस्से का हिस्सा बन जाते हैं।

- अनजान

जहरीले लोगों को सुनने के बाद, आप सुनते हैं और सूखा लगता है।

प्रेरक वक्ता लेस ब्राउन इन लोगों को "ड्रीम किलर्स" कहते हैं। मनोवैज्ञानिक जैक कैनफील्ड ने उन्हें "ऊर्जा पिशाच" के रूप में वर्णित किया है क्योंकि वे आप से बाहर सभी सकारात्मक ऊर्जा को चूसते हैं। क्या आप कभी किसी नकारात्मक व्यक्ति के साथ रहे हैं - और ऐसा महसूस किया जैसे कि वह व्यक्ति शारीरिक रूप से आपसे ऊर्जा ले रहा था? मुझे लगता है कि हम सभी ने कई बार अनुभव किया है। एक बात निश्चित है: विषाक्त लोगों के साथ समय बिताएं और उनके नकारात्मक संदेश आपको नीचे पहनेंगे।

दूसरी ओर, जब आप सकारात्मक, उत्साही और सहायक हैं, तो आप कैसा महसूस करते हैं? आप उर्जावान और प्रेरित हैं। सकारात्मक लोगों के बारे में वास्तव में आश्चर्यजनक कुछ है। उन्हें एक सकारात्मक ऊर्जा लगती है जो एक कमरे को रोशन करती है। जब आप उनके आस-पास होते हैं, तो आप उनके रवैये को अपनाने लगते हैं और आपको लगता है जैसे आपने अपने लक्ष्यों को पूरा करने के लिए ताकत जोड़ी है।

जब मैं सकारात्मक लोगों के बारे में सोचता हूं, तो मेरे दोस्त जॉन लिसिकिच तुरंत दिमाग में आते हैं। जब भी मैं जॉन के साथ बोलता हूं, मुझे लगता है कि मैं दुनिया को जीत सकता हूं। जॉन बस सबसे सकारात्मक व्यक्ति है जिसे आप कभी भी मिल सकते हैं।

मैं खुद को बहुत सकारात्मक व्यक्ति के रूप में सोचना पसंद करता हूं। 1-10 के पैमाने पर, 10 सबसे सकारात्मक होने के साथ, मैं शायद अपने आप को 9.5 दूंगा। मुझे जॉन लिसिच को एक 14 देना होगा! वह है

बस चार्ट से। वह हमेशा सकारात्मक, हमेशा उत्साही रहता है। और वह हर उस व्यक्ति को एक जबरदस्त लफ्टि देता है जो उसके रास्ते को पार करता है। उनका रवैया लोगों को महानता के लिए प्रेरित करता है!

क्या आप देख सकते हैं कि अगर आपके जीवन में जॉन जैसा कोई दोस्त था तो आपका रवैया कैसे सुधर सकता है?

रेडियो पर वे मूर्ख गीत

मुझे यकीन है कि यह आपके साथ कई बार हुआ है। आप रेडियो पर एक गीत सुनते हैं, और आप अपने आप से कहते हैं, "कितना हास्यास्पद गीत है।" उस दिन के बाद, आप फिर से वही गीत सुनते हैं। अगले दिन, आप उस गीत को कुछ और बार सुनते हैं। जैसे ही गीत चार्ट पर चढ़ता है, आप उससे दूर नहीं हो सकते। आप इसे एक सप्ताह के लिए प्रत्येक दिन कई बार सुनते हैं।

तब कुछ अविश्वसनीय होता है। आप घर बैठे हैं और अचानक, आप उस मूर्ख गीत को गुनगुनाते हैं या गाना शुरू करते हैं! यदि, उसी क्षण, मुझे आपसे पूछना था कि आप गीत के बारे में क्या सोचते हैं, तो आप मुझे बताएंगे, "यह भयानक है।" फिर धरती पर आप इसे क्यों गा रहे हैं? वास्तविकता यह है कि आप जो भी सुनते हैं वह आपकी चेतना में सबसे आगे होगा।

जैसा कि आप भी जानते हैं, एक बार वह गीत कम लोकप्रिय हो जाता है ... और रेडियो पर अक्सर नहीं बजाया जाता ... आप इसके बारे में सोचने लगेंगे (और इसे खुद गाएँगे!) बहुत कम अक्सर। यहां एक महत्वपूर्ण सबक है। जो कुछ भी बार-बार दोहराया जाता है, उस पर मन वास करता है। दुर्भाग्य से, मन उन संदेशों के बीच भेदभाव नहीं करता है जो हमारे लिए अच्छे हैं और जो हानिकारक हैं।

आपके दोस्त करेंगे अपनी दृष्टि को बढ़ाएं ... या अपने सपनों को जकड़ें।

\- अनजान

यदि हम अक्सर कुछ सुनते हैं, तो हम उस पर विश्वास करते हैं ... और उस पर कार्य करते हैं। जिस तरह किसी गीत को कई बार दोहराया जाता है वह हमें उस गीत के बारे में सोचने पर मजबूर कर देगा, इसलिए सफलता के बारे में भी बार-बार विचार करने से हमें सफलता के बारे में सोचने को मिलेगा!

इसलिए यदि हम अपने मन को सकारात्मक संदेशों से भरना सुनिश्चित करेंगे, तो हम अधिक सकारात्मक होंगे और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए साहसपूर्वक आगे बढ़ेंगे। अधिक सकारात्मक सुदृढीकरण-

बेहतर का उल्लेख करें। और हम इस सकारात्मक सुदृढीकरण को कहां से प्राप्त कर सकते हैं? वैसे, एक तरीका प्रेरक किताबें पढ़ना है। बधाई हो ... क्योंकि आप अभी ऐसा कर रहे हैं! इसके अलावा, हम प्रेरक टेप सुन सकते हैं - और सकारात्मक लोगों के साथ बहुत समय बिता सकते हैं।

स्मोकी की स्पंज थ्योरी

मैंने अपने दोस्त ग्लेन "स्मोकी" स्टोवर से सकारात्मक लोगों के साथ दृष्टिकोण और खुद के आसपास के महत्व के बारे में बहुत कुछ सीखा है। स्मोकी ने कब्रिस्तान और अंतिम संस्कार गृह उद्योग में 45 वर्षों तक बिक्री का काम किया। हालांकि यह एक उदास क्षेत्र की तरह लग सकता है, मुझे आपको विश्वास दिलाता हूं कि स्मोकी एक सकारात्मक डायनेमो है! जब भी मैं स्मोकी के साथ फोन बंद करता हूं, मुझे बहुत अच्छा लगता है।

स्मोकी ने मुझे समझाया कि मनुष्य स्पंज की तरह हैं: हम जो कुछ भी हमारे आसपास के लोग कह रहे हैं, उसे "सोख" लेते हैं। इसलिए, अगर हम किसी ऐसे व्यक्ति के साथ समय बिताते हैं जो नकारात्मक है, तो हम नकारात्मकता को खत्म कर देते हैं और यह हमारे दृष्टिकोण को प्रभावित करता है। बेशक, रिवर्स भी सच है। जब हम सकारात्मक लोगों को घेरते हैं तो हम सकारात्मक को सोख लेते हैं। हम बेहतर महसूस करते हैं ... और बेहतर प्रदर्शन करते हैं।

मैंने एक बार स्मोकी से पूछा, "यदि आप किसी नकारात्मक व्यक्ति के साथ बोल रहे हैं तो आप क्या करते हैं?"

उन्होंने कहा, "मैं जैसे ही उस व्यक्ति से दूर होता हूं। मैं कुछ ऐसा कहूंगा, 'गोश, आपको, चार्ली को देखकर अच्छा लगा।'

तब मैंने स्मोकी से पूछा, "क्या आपके पास कभी ऐसा दोस्त था जो नकारात्मक था?"

"बहुत लंबे समय के लिए नहीं," उन्होंने कहा।

ठीक है, स्मोकी!

अपनी दोस्ती का मूल्यांकन करें

यह महत्वपूर्ण है कि आप समय-समय पर अपनी मित्रता का मूल्यांकन करें - यहां तक कि उन लोगों के लिए जो आपने कई वर्षों तक बनाए रखा है। मेरा विश्वास करो, यह कोई मामूली बात नहीं है। जो आपके समय पर कब्जा करते हैं, वे आपके सबसे अमूल्य कब्जे पर **एक महत्वपूर्ण प्रभाव डालते हैं** - ***आपका विचार!***

क्या आप खुद को नकारात्मक दोस्तों के साथ घेर रहे हैं और अपने ख़ाली समय में उनके साथ बहुत समय बिता रहे हैं? यदि हां, तो मैं आपको इन लोगों के साथ कम समय बिताने के बारे में सोचने के लिए कहने जा रहा हूं - या यहां तक कि उनके साथ बिल्कुल भी समय नहीं।

कठोर लगता है, है ना? आखिरकार, मैं सुझाव दे रहा हूं कि आप कुछ लंबे समय के दोस्तों के साथ अपनी भागीदारी को सीमित या समाप्त कर दें। जब मैं अपने सेमिनारों में लोगों को यह बताता हूं, तो निश्चित रूप से कोई व्यक्ति हाथ उठाकर मुझ पर आरोप लगाएगा

क्या आपके आसपास की चीजें आपको सफलता की ओर ले जा रही हैं या वे आपको वापस पकड़ रही हैं?

\- डब्ल्यू। क्लेमेंट स्टोन

ठण्डा होने या बेकाबू होने का। दर्शक सदस्य आमतौर पर कहेंगे, "क्या हमें अपने नकारात्मक दोस्तों को डंप करने के बजाय उनकी मदद करने की कोशिश नहीं करनी चाहिए?"

ठीक है, आप जो कुछ भी सोचते हैं, वह करने के लिए स्वतंत्र हैं, और प्रत्येक स्थिति को अपने स्वयं के अनूठे तथ्यों से निपटा जाना चाहिए। तथापि, मैंने पाया है कि ज्यादातर मामलों में, इन नकारात्मक दोस्तों के आसपास घूमने से उनकी मदद नहीं होती है - और यह आपकी मदद भी नहीं करता है! सभी को नीचे खींच लिया जाता है क्योंकि अधिकांश नकारात्मक लोग बदलना नहीं चाहते हैं। वे बस इतना चाहते हैं कि कोई उनकी दास्तां सुन ले।

यदि आपके पास नकारात्मक दोस्तों के साथ समय बिताने की तीव्र इच्छा है, तो अपने आप से पूछें: "मैं इन लोगों के साथ रहना क्यों पसंद कर रहा हूं?" होशपूर्वक या अनजाने में, आप अपने आप को वापस पकड़ना चुन सकते हैं - जितना आप बनने में सक्षम हैं उससे कम होना।

वैसे, मुझे लगता है कि किसी की नकारात्मकता को दूर करने में मदद करने की कोशिश करना अद्भुत है। लेकिन अगर आप कई सालों से कोशिश कर रहे हैं ... और कहीं नहीं मिल रहे हैं ... शायद यह आगे बढ़ने का समय है!

मुझे एक महत्वपूर्ण बिंदु स्पष्ट करना चाहिए। मैं यहाँ एक निर्णय नहीं कर रहा हूँ कि नकारात्मक लोग अन्य लोगों की तुलना में कम योग्य हैं। मैं कह रहा हूं कि अगर आप नकारात्मक लोगों के साथ समय बिताते हैं तो परिणाम होते हैं। क्या नतीजे सामने आए? आप कम खुश हो सकते हैं और आप की तुलना में कम सफल हो सकते हैं।

वषिाक्त रश्तिेदार

यदआिप जहरीले रश्तिेदारों के लएि क्या करते हैं? जाहरि है, यह एक मार्मकि मुद्दा है। मैं जो सुझाव देने जा रहा हूं, वह यह है कआिप अपने परविार के सदस्यों से मुंह न मोड़ें। पारविारकि संबंध अनमोल हैं, और मुझे लगता है कि सामंजस्यपूर्ण पारविारकि संबंधों को बनाए रखने के लएि हमें हर संभव प्रयास करना चाहएि।

फरि भी, मेरा सुझाव है कआिप कुछ ऐसे नयिंत्रण रखें जो आपके वषिाक्त रश्तिेदारों के जीवन पर पड़ने वाले प्रभाव को कम करें। आप उन्हें छोड़ नहीं रहे हैं या उनके साथ **बोलने से इनकार कर रहे हैं, लेकनि आप कर रहे हैं उनके साथ अपनी भागीदारी पर कुछ** सीमाएं लगाओ।

उदाहरण के लएि, यदआिपके पास नकारात्मक रश्तिेदार हैं, तो मेरा सुझाव है कि आप हर दनि कई बार फोन पर उन्हें कॉल करने के लएि अपने रास्ते से बाहर न जाएं यदि आपको पता है कवि आपको नीचे रखने जा रहे हैं या आपकी हर हरकत की आलोचना करेंगे। इससे अच्छा क्या हो सकता है? हम पर्याप्त नकारात्मकता के साथ बमबारी करते हैं जैसे कयिह है - बस रेडयिो या टीवी चालू करें या एक अखबार पढ़ें। क्या हमें और अधकि नकारात्मक समाचार प्रदान करने के लएि हमारे रश्तिेदारों की आवश्यकता है? मुझे ऐसा नहीं लगता!

और यहां एक और सुझाव दयिा गया है कआिप कसिी मत्रि या रश्तिेदार के साथ बात कर रहे हैं या नहीं। जब चर्चा एक नकारात्मक वषिय पर चलती है, तो दूसरे व्यक्तपिर नकारात्मक होने का आरोप लगाने के लएि प्रलोभन का वरिोध करें। यह आमतौर पर चीजों को और भी बदतर बना देता है। इसके बजाय, वार्तालाप को धीरे-धीरे अधकि सकारात्मक वषिय पर स्थानांतरति करें।

याद रखें कमिैं आपको अपने रश्तिेदारों को अस्वीकार करने या पारविारकि कार्यों में भाग लेने से मना करने के लएि नहीं कह रहा हूं। यह नकारात्मक रश्तिेदारों के साथ आपके संपर्कों को सीमति करने के बारे में है ताकआिप उनके स्तर तक न घसीटें!

कार्यस्थल में सकारात्मक लोग

बस हर संगठन के बारे में कुछ नकारात्मक लोग काम कर रहे हैं। और कभी-कभी आपको इन लोगों के साथ बातचीत और काम करना पड़ता है। लेकनि उदास और कयामत के इन नबयिों के साथ समय बतिाने के लएि अपने रास्ते से बाहर मत जाओ।

उदाहरण के लएि, यदआिप अक्सर दोपहर का भोजन नकारात्मक के साथ करते हैं

काम पर लोग, उनके साथ दोपहर का भोजन बंद करो! वे जो कर रहे हैं, वह आपके दमिाग को नकारात्मकता से भर रहा है। यदआिप इन लोगों को अपने डंप करने की अनुमतदिेते हैं तो आप अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन नहीं कर सकते

अच्छे दोस्त आपकी सेहत के लिए अच्छे होते हैं।

- डॉ। इरविन सरसन

आपके मन में नकारात्मक कचरा। बुरा होने या उन्हें बताने की आवश्यकता नहीं है। आपको इस "जहरीले" समूह से खुद को दूर करने का एक कूटनीतकि तरीका खोजने में सक्षम होना चाहिए।

इसके बजाय, प्रभार लें। सक्रयि होना। इसे अपने डेस्क पर खाने के लिए एक बदिु बनाएं ... एक ग्राहक को दोपहर के भोजन के लिए बाहर ले जाने के लिए ... या कैफेटेरिया में एक अलग टेबल पर बैठने के **लिए। दोपहर के भोजन को बनाने के लिए आपको जो कुछ करना है, वह करें *सकारात्मक* अनुभव।**

इसके बारे में कोई गलती मत करो। किसी भी संगठन में सकारात्मक लोगों का स्वागत कयिा जाता है ... और नकारात्मक लोग उन्नतकि अवसरों को नुकसान पहुंचा रहे हैं। नकारात्मक श्रमकिों की समस्या इतनी खराब हो गई है कमिुझे हाल ही में मेल में एक **ब्रोशर मलिा, जसिमें पूरे दनि के सेमनिार की घोषणा की गई *"कैसे मनोवृत्तसिमस्याओं के साथ कानूनी रूप से आग करमचारियों के लिए!"***

व्यावसायकि समुदाय इस तथ्य की ओर जा रहा है कजिब कार्यस्थल में उत्पादकता **की बात आती है, *रवैया सब कुछ है!***

अपने दोस्तों को बुद्धमिानी से चुनें

जैसा कमिैंने इस पाठ की शुरुआत में कहा, *"मुझे बताओ कतिुम कसिके साथ घूमते हो और मैं तुम्हें बताता हूँ कतिुम कौन हो।"* यदआिप काम में वृद्धयिा पदोन्नतपिाने के लिए गंभीर हैं ... अपने स्वयं के व्यवसाय में सफल हो रहे हैं ... या खुद को एक इंसान के रूप में सुधार रहे हैं, तो आपको उन लोगों के साथ जुड़ना शुरू करना होगा जो आपको अगले स्तर तक ले जा सकते हैं।

जैसे ही आप लोगों को पोषण देने के साथ अपने जुड़ाव को बढ़ाते हैं, आप अपने बारे में बेहतर महसूस करेंगे और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए ऊर्जा का नवीनीकरण कयिा है। आप एक अधकि सकारात्मक, उत्साहति व्यक्तबिनेंगे - जसि तरह का व्यक्त **दूसरों को पसंद करता है। मुझे लगता था कयिह था *जरूरी* सकारात्मक लोगों के साथ जुड़ना और नकारात्मक लोगों के साथ भागीदारी को सीमति करना। अब, मुझे वशि्वास है *आवश्यक*** यदआिप एक उच्च उपलब्धऔिर एक खुश व्यक्तबिनना चाहते हैं।

इसलिए, अपने आप को सकारात्मक, पौष्टकि लोगों से घेरें

- वे आपको सफलता की सीढ़ी ऊपर उठाएंगे।

लेसन 10

अपने डर का सामना करें और आगे बढ़ें

जसि चीज से आप डरते हैं और डर की मौत नश्चिति है।

- राल्फ वाल्डो इमर्सन

एs मैं मोटविशनल स्पीकगि- ई सुनने वाले दर्शकों में बैठा हूं

आर

गलि ईगल्स, मुझे क्या पता था कएिक वाक्य मेरे जीवन को बदलने वाला था।

गलि ईगल्स ने उस दनि एक शानदार प्रस्तुतदिी। उनके पास कहने के लएि कई मूल्यवान चीजें थीं। लेकनि एक पंक्तथिी - एक पूर्ण मणि- जो बाहर खड़ी है। यहाँ उसने कहा है:

"यदआिप सफल होना चाहते हैं, तो आपको असहज होने के लएि तैयार होना चाहएि।"

मैं उन शब्दों को कभी नहीं भूलूंगा। और गलि पैसे पर सही था। अपने लक्ष्यों को प्राप्त **करने और अपनी क्षमता का एहसास करने के लएि, आपको होना चाहएि *असुवधिाजनक*-** उन चीजों को करने के लएि जनि्हें आप करने से डरते हैं। यही कारण है कआिप अपनी क्षमता का वकिास करते हैं!

इतना आसान लगता है, है ना? और फरि भी, ज्यादातर लोग क्या करते हैं जब वे एक भयावह स्थतिि या नए का सामना करते हैं

गतविधि? वे डर के मारे वापस चले गए। वे कार्रवाई नहीं करते। मुझे पता है ... क्योंकि मैंने अपने जीवन के पहले 30 वर्षों में यही कयिा है। और मैं आपको बनिा कसिी हचिकचिाहट के बता सकता हूं कयिह एक हारने की रणनीतहै।

मुझे एक सफल व्यक्तदिखिाएं और मैं आपको कसिी ऐसे व्यक्तकिो दखिाऊंगा जो अपने डर का सामना करता है और कार्रवाई करता है!

हमारे डर की जांच करना

Have *आप* एक नई या चुनौतीपूर्ण गतविधि की कोशशि करने से पहले कभी भी भयभीत या चतिति? क्या उस डर ने आपको कभी कार्रवाई करने से रोका है? मुझे यकीन है कि आप अपने जीवन में एक समय या कसिी अन्य से भय से पंगु हो गए हैं। मुझे पता है मेरे पास है। वह बस इंसान होने का हस्सिा है।

बेशक, हर व्यक्तकिा डर अलग होता है। एक व्यक्तकिो मृत्यु से जो डर लगता है, वह कसिी और पर बहुत कम प्रभाव डाल सकता है। उदाहरण के लिए, कुछ को, में बोलना सार्वजनकि या नया व्यवसाय शुरू करना डरावना है। अन्य लोग कसिी से दशिा-नरि्देश मांगने के बारे में भयभीत हो सकते हैं ... या कसिी तथिकि लिए। भले ही आप अपने डर को कतिना तुच्छ या मूर्ख मानते हों, लेकनि यह सबक आप पर लागू होता है।

जीवन में कसिी भी चीज से डरना नहीं चाहिए। यह समझने के लिए है।

\- मेरी कुरिए

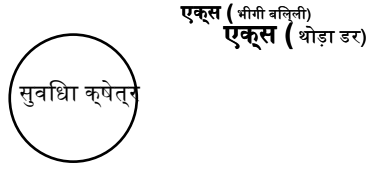
जब मैं डर के बारे में बात करता हूं, तो मैं *नहीं* शारीरकि जोखमिों का जक्रि करना जो आपको घायल कर सकते हैं या आपके स्वास्थ्य को खतरे में डाल सकते हैं, जैसे कअिकापुल्को या बंजी जंपगि में क्लफि डाइव करना। मैं उन चीज़ों से भी डरता हूँ - और मेरी भी कोई योजना नहीं है। मैं यहां जनि चीजों के बारे में बात कर रहा हूं, वे ऐसी चुनौतयिां हैं जो आपके व्यक्तगित और व्यावसायकि वकिास के रास्ते में खड़ी हैं। ये ऐसी चीजें हैं जो आपको डराती हैं - लेकनि जो आपको पता है कयिदआिप जीवन में जो चाहते हैं वह आपको मलिने वाला है।

कम्फर्ट ज़ोन

जब आप डर और चति से घरि जाते हैं, तो यह आमतौर पर होता है क्योंकआिप अपने से **बाहर नकिल रहे होते हैं *सुवधिा क्षेत्र।* आइए इस महत्वपूर्ण अवधारणा पर चर्चा करने** के लिए कुछ समय लें - और यह कैसे

आपकी सफलता और आपकी क्षमता के विकास से संबंधित है।

हम में से प्रत्येक के पास एक आराम क्षेत्र, व्यवहार का एक क्षेत्र है जो हमारे लिए परिचित है और जहां हम आरामदायक और सुरक्षित महसूस करते हैं। एक सर्कल के अंदर के रूप में अपने आराम क्षेत्र के बारे में सोचो।



सर्कल के अंदर जो गतिविधियां और स्थितियां हैं, वे गैर-खतरे और परिचित हैं। वे दिनचर्या, आपके रोजमर्रा के जीवन का हिस्सा हैं - जिन चीजों को आप बिना किसी पसीने के कर सकते हैं। इस श्रेणी में अपने दोस्तों या सहकर्मियों से बात करने या अपनी नौकरी में दैनिक कागजी कार्रवाई को भरने जैसे कार्य हैं।

हालाँकि, आप कभी-कभार ऐसे अनुभवों या चुनौतियों का सामना करते हैं *बाहर* आपका आराम क्षेत्र। ये ऊपर दिए गए चित्र में "Xs" द्वारा दर्शाए गए हैं। "X" सर्कल से दूर है, आप उस गतिविधि में भाग लेने के लिए जितना अधिक डरते हैं।

जब आपके कम्फर्ट ज़ोन के बाहर किसी चीज़ से सामना होता है, तो आप अचानक घबरा जाते हैं। आपकी हथेलियाँ पसीने से तर हो जाती हैं और आपका दिल पाउंड। आप आश्चर्य करने लगते हैं,

"क्या मैं इसे संभाल पाऊंगा? "क्या दूसरे
मुझ पर हंसेंगे?
"मेरे दोस्त और रिश्तेदार क्या कहेंगे?" जैसा कि आप ऊपर दिए गए चित्र को देखते हैं, "X" आपके लिए क्या दर्शाता है? दूसरे शब्दों में, आपके जीवन में सफलता या पूर्ति के अगले स्तर तक पहुँचने से कौन सा डर आपको पीछे खींच रहा है?

क्या यह नई संभावनाओं के करीब आने का डर है? क्या यह
करियर बदलने से डरता है? क्या यह नए कौशल सीखने के
बारे में डर है? क्या उसे स्कूल जाने का डर है?

क्या यह अन्य लोगों को यह बताने से डरता है कि आपके दिमाग में क्या है? क्या यह
सार्वजनिक बोलने से डरता है?

जो भी "एक्स" आपके लिए प्रतिनिधित्व करता है, बस ईमानदार रहें और इसे स्वीकार करें। मेरा अनुमान है कि हजारों, यदि लाखों नहीं हैं, तो लोगों को आपके पास बहुत ही डर है! वास्तव में, आइए देखें कि ज्यादातर लोग किस चीज से डरते हैं।

सबसे आम भय

अपनी कई प्रस्तुतियों के दौरान, मैं दर्शकों के सदस्यों को सूचकांक कार्ड वितरित करता हूं और उन्हें नीचे लिखने के लिए कहता हूं, गुमनाम रूप से, जो भय उनके पेशेवर और व्यक्तिगत विकास के रास्ते में खड़े हैं। फिर, मैं कार्ड इकट्ठा करता हूं और उन्हें जोर से पढ़ता हूं।

आपको क्या लगता है कि लोग उन इंडेक्स कार्ड पर क्या लिखते हैं? अधिकांश दर्शकों में, पेशे या भौगोलिक स्थिति की परवाह किए बिना, एक ही उत्तर बार-बार आते हैं। यहाँ कुछ सबसे आम आशंकाओं की पहचान की गई है:

1. *सार्वजनिक भाषण या प्रस्तुति देना।* वास्तव में हर समूह, यह # 1 डर है। लोगों के एक समूह के सामने बोलने के बारे में बहुत सारे लोग घबरा गए हैं।

2. *"सं" शब्द सुनकर या उनके विचारों को अस्वीकार कर दिया।* इस उत्तर salespeople के बीच बहुत आम है, खासकर जो लोग ठंड कॉल करते हैं।

3. *नौकरियां बदलना या अपना खुद का व्यवसाय शुरू करना।* ऊपर से वर्षों से, मैंने देखा है कि अधिक से अधिक लोग इस डर को सूचीबद्ध कर रहे हैं। हमारे पास आज कॉर्पोरेट अमेरिका में बहुत से दुखी श्रमिक हैं, और वे अधिक संतोषजनक काम के माहौल के लिए तरस रहे हैं ... लेकिन वे इसके बारे में कुछ भी करने से डरते हैं!

4. *प्रबंधकों या अधिकारियों को "नकारात्मक समाचार" (जो प्रबंधक या अधिकारी सुनना नहीं चाहते हैं) को बताना।* यह एक आत्म-व्याख्यात्मक है।

5. *ऊपरी प्रबंधन में लोगों से बात करना।* कई प्रविष्टि- कंपनी में अधिकारियों से बात करने के बारे में स्तर के कार्यकर्ता और प्रबंधक भी घबराते हैं। वे राष्ट्रपति के साथ "छोटी सी बात" करने में भी संकोच करते हैं

उनके संगठन के सीईओ - डर के कारण वे मूर्खतापूर्ण कुछ कहेंगे या बेवकूफ दिखेंगे।

6. *असफलता का डर।* **जो लोग कुछ नया करने की कोशिश नहीं करेंगे**
डर है कि यह काम नहीं करेगा। (हम इस मुद्दे को सबक 11 में अधिक गहराई से निपटाएंगे)

वैसे, क्या आप इस सूची के किसी भी डर से हैरान हैं? क्या आपके पास अभी उनमें से कोई है - या क्या आपने उन्हें अतीत में जिया है? सच तो यह है, कि अधिकांश लोग अपने जीवन में किसी न किसी बिंदु पर इन आशंकाओं का अनुभव करते हैं।

और अगर आपको कुछ डर है जो इस सूची में नहीं थे, तो इसके बारे में चिंता न करें। **आप अपने किसी भी डर से मजबूत हैं ... और आप *कर सकते हैं* उन्हें दूर करो!**

अपने डर से दूर समर्थन का "लाभ"

जब एक चिंता पैदा करने वाली घटना के साथ सामना किया जाता है, तो ज्यादातर लोग डर और चिंता से बचने के लिए पीछे हट जाते हैं। यही मैं करता था। तुम देखते हो, पीछे हट **रहे हैं *कर देता है* भय और चिंता से छुटकारा पाएं जो अगर आप गतिविधि के माध्यम से** पीछा करते हैं तो परिणाम होगा। उदाहरण के लिए, यदि कोई आपसे आपकी कंपनी के भीतर एक प्रस्तुति बनाने के लिए कहता है, और आप अस्वीकार कर देते हैं, तो आप अपने आप को उस रातों की नींद हराम कर देते हैं, जिसके बारे में आप चिंतित होंगे ... और प्रस्तुति के लिए अग्रणी दिनों में आप जिस घबराहट का अनुभव करेंगे। ।

वास्तव में, मैंने पाया है कि पीछे हटने से आपको केवल एक ही लाभ मिलता है - एक क्षणिक चिंता का परिहार।

एक पल के लिए इसके बारे में सोचो। क्या आप किसी अन्य लाभ को सूचीबद्ध कर सकते हैं जो लोगों को मिलता है जब वे अपने डर का सामना करने से इनकार करते हैं? मैंने हजारों लोगों से यह सवाल पूछा है, और कोई भी अतिरिक्त लाभ के साथ नहीं आ पाया है। अच्छे कारण के लिए - कोई नहीं हैं!

मूल्य आप भुगतान करते हैं

अब, मैं चाहता हूं कि आप उन कीमत पर गंभीरता से विचार करें, जब आप उन आशंकाओं से दूर हो जाते हैं जो आपके विकास के रास्ते में खड़ी हैं। यहाँ क्या होता है:

आपका आत्म-सम्मान कम हो गया है। आप शक्तिहीन और
निराश महसूस करते हैं। आप अपनी सफलता का तोड़फोड़
करते हैं। आप एक असमान, उबाऊ जीवन जीते हैं।

क्या यह डर और चिंता के अल्पकालिक परिहार के लिए भुगतान करने लायक मूल्य है? हम में से अधिकांश वास्तव में इस प्रिय कीमत का भुगतान करने के लिए तैयार हैं, बस अस्थायी असुविधा और दूसरों से संभावित उपहास से बचने के लिए।

मुझ पर भरोसा करो, यह पागल है! लंबे समय में, पीछे हटना आपकी समस्या को संभालने का सबसे अच्छा तरीका नहीं है। जब तक आप अपने डर का सामना करने के लिए तैयार नहीं होंगे तब तक आप कभी भी बहुत सफल नहीं होंगे या अपनी प्रतिभा को पूर्ण रूप से विकसित नहीं करेंगे।

मेरी हाई स्कूल रणनीति

जब मैं हाई स्कूल में था, तो मैं बहुत शर्मीला था और अपने बारे में बहुत अच्छा महसूस नहीं करता था। लेकिन मुझे कभी भी खारिज नहीं किया गया जब यह किसी को डेट के लिए पूछने आया। यदि आप अभी मुझे देख रहे थे, तो आप शायद सोच रहे होंगे, "वह बुरा नहीं लग रहा है, लेकिन वह निश्चित रूप से टॉम क्रूज नहीं है।"

मेरी रणनीति वास्तव में काफी सरल थी। ***मैंने कभी किसी से नहीं पूछा***

वह जो धन खो देता है वह बहुत खो देता है; वह जो एक दोस्त खो देता है और अधिक खो देता है; लेकिन जो हिम्मत हारता है वह सब हार जाता है।

- मिगुएल डे ग्रीवांट्स

इस तारीख पर बाहर। **तुम देखो, मैं किसी को भी** मुझे अस्वीकार नहीं करने जा रहा था। और मैंने क्या पूरा किया? मुझे अपने बारे में भयानक लगा। मैं पता था कि मैंने "मिटा दिया था।" मैंने शक्तिहीन महसूस किया, और जैसा कि आप कल्पना कर सकते हैं, मेरे पास एक पूर्ण सामाजिक कैलेंडर नहीं था। मैं अपनी सफलता को तोड़ रहा था!

क्योंकि मैंने अपना सामना करने से इनकार कर दिया डर, मैं पृष्ठभूमि में रहा, जबकि मेरे अधिकांश दोस्त और सहपाठी डेट पर बाहर गए थे। **आपको कैसे लगता है कि मुझे महसूस हुआ?** ***बहुत सुंदर,*** **जैसा आप उम्मीद करेंगे। यदि आप** सोच रहे हैं, तो मेरे जीवन की उस अवधि के दौरान मेरे पास कुछ तिथियाँ थीं, लेकिन केवल तभी जब अन्य लोगों ने उन्हें व्यवस्थित किया। मैं किसी को "NO" कहने की अनुमति नहीं देने वाला था। वास्तव में मैं अपने आप को "नहीं" कह रहा था।

क्या आप देख सकते हैं कि मेरे डर से पीछे हटने की मेरी रणनीति ने मेरे खिलाफ कैसे काम किया? अब यह सच है कि अगर मैंने कुछ लोगों को हाई स्कूल में डेट के लिए कहा होता, तो उनमें से कुछ ने शायद "ना" कहा होता। लेकिन आप जानते हैं कि क्या? मैं मर नहीं होता! मैं किसी अन्य व्यक्ति से पूछ सकता था ... और दूसरा ... और अंततः मुझे एक "हाँ" मिलेगा।

यह तब तक नहीं था जब तक कि मैंने अस्वीकृति के इस डर का सामना करने के लिए कुछ "बेबी स्टेप्स" शुरू नहीं किए। थोड़ा-थोड़ा करके, मैंने अधिक आत्मविश्वास प्राप्त किया। और लॉ स्कूल में, मुझे डोलोरेस से मिलने का सौभाग्य मिला, और हमारी शादी को 18 साल हो गए!

एक नया जीवन

मैं वास्तव में तुमसे अलग नहीं हूँ। मेरा डर है, जैसा आप करते हैं। और जब मैं अपने जीवन के पहले 30 वर्षों को देखता हूं, तो आप जानते हैं कि मैं क्या देखता हूं? मैं किसी ऐसे व्यक्ति को देखता हूं जिसने एक वकील के रूप में कुछ हद तक सफलता हासिल की। लेकिन मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी देखता हूं जो शर्मीला, असुरक्षित, डरा हुआ और आत्म-जागरूक है। क्या आपको वह आवाज़ अच्छी लगती है जो कोई प्रेरक वक्ता हो?

क्या मेरे जीवन के चारों ओर ... और यह एक लाख गुना सुधार हुआ ... यह है कि मैंने अपने डर का सामना करना और कार्रवाई करना सीखा। मुझे निराशा और निराशा के वर्षों **के बाद एहसास हुआ कि मेरे डर से छुपना मुझे कहीं नहीं मिल रहा था - और यह होगा *कभी नहीं* मुझे कहीं भी ले आओ**

अगर मैं पहले एक सकारात्मक दृष्टिकोण विकसित नहीं करता था, तो निश्चित रूप से, मैंने अपने डर का सामना नहीं किया होगा। एक "कैन-डू" रवैये ने मुझे अतिरिक्त धक्का दिया जो मुझे कार्रवाई करने के लिए आवश्यक था। जब आप मानते हैं कि आप कुछ कर सकते हैं, तो आप डरने के बावजूद आगे बढ़ने की हिम्मत रखते हैं।

एक महान दृष्टिकोण के साथ, मैंने जीवन में एक भागीदार बनने और अपनी क्षमता का पता लगाने का फैसला किया, भले ही मैं डर गया था। शुरुआत से ही, मैंने अपने बारे में बहुत बेहतर महसूस किया। मैंने अपने जीवन पर नियंत्रण कर लिया था, और मेरे लिए सभी तरह की संभावनाएं खुल गईं।

क्या आप एक सकारात्मक दृष्टिकोण विकसित करने के लिए तैयार होने पर अविश्वसनीय पुरस्कार प्राप्त कर सकते हैं

और अपने डर का सामना करो?

स्थिति को फिर से नाम दें

अगर मैं आपको बिना किसी डर या चिंता के असहज स्थितियों का सामना करने का एक तरीका दे सकता हूं, तो आप खुश और अनंत रूप से आभारी होंगे? क्षमा करें, लेकिन ऐसा कोई जादुई समाधान नहीं है। मैं एक जादू की छड़ी नहीं उठा सकता और आपके डर को दूर नहीं कर सकता।

फिर आप उन चीजों को करने की हिम्मत कैसे जुटा सकते हैं जिनसे आप डरते हैं, लेकिन जो आपकी सफलता और विकास के लिए आवश्यक हैं?

अगली बार जब आप एक डरावनी स्थिति का सामना करेंगे, तो मेरा सुझाव है कि आप एक अलग दृष्टिकोण अपनाएँ। ज्यादातर लोग सोचने लगते हैं, "मैं यह अच्छी तरह से नहीं कर पाऊंगा और अन्य लोग मुझ पर हंस सकते हैं या मुझे अस्वीकार कर सकते हैं।" वे इस बात से त्रस्त हो जाते हैं कि वे कितना अच्छा प्रदर्शन करने जा रहे हैं। इन चिंताओं के कारण, वे पीछे हटने का फैसला करते हैं। जबकि आपको हमेशा एक सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ जाना **चाहिए और पहले से संभव हद तक तैयार करना चाहिए, ऐसा नहीं होना चाहिए *overly* परिणाम** के साथ संबंध है।

जब आप कदम उठाते हैं तो अपने आप को एक तत्काल विजेता मानें और उस चीज को ***करें जिससे आप डरते हैं।*** **ये सही है। आप अखाड़े में प्रवेश करने और परिणाम की परवाह** किए बिना भाग लेने वाले विजेता हैं।

आगे बढ़ते हुए भी जब आप डरते हैं

उदाहरण के लिए, मान लें कि आप सार्वजनिक रूप से बोलने से डरते हैं, लेकिन आप अपने डर का सामना करते हैं और वैसे भी करते हैं। जिस पल आप उठेंगे और दर्शकों के सामने बोलेंगे, आप विजेता हैं। आपके घुटने काँप रहे होंगे और आपकी आवाज़ कांप रही होगी। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता। आपने अपने डर का सामना किया और चुनौती को स्वीकार किया। बधाई के क्रम में हैं। संभावित परिणाम यह है कि आपके आत्मसम्मान को बढ़ाया जाएगा और आप उत्साह महसूस करेंगे।

अपने पहले प्रयास में, आप दुनिया के बेहतरीन वक्ता के रूप में स्वागत नहीं करेंगे। तो क्या? चलो सामना करते हैं। आप अपनी पहली प्रस्तुति के दौरान एक कुशल वक्ता होने की उम्मीद नहीं कर सकते। क्या आप अपने पहले के बाद एक महान टेनिस खिलाड़ी थे

खेल? या एक महान तैराक आप पहली बार पानी में प्रवेश कयि? कसिी भी कौशल को वकिसति करने में समय लगता है।

मुझे याद है *मेरे* पहला प्रेरक भाषण। में था

1988 ... और मेरे प्रदर्शन के बारे में घर लखिने के लिए कुछ भी नहीं था! मैंने अचल संपत्ति विक्रेता के एक समूह को एक मुफ्त बात दी, और मुझे आपको बताए, मैं घबरा गया। मैं अपनी आँखें बंद नहीं कर सका। सौभाग्य से, मेरी प्रस्तुति की सामग्री बहुत ठोस **थी और दर्शकों ने अच्छी प्रतिक्रिया दी। लेकिन मुझे ए *लंबा* इससे पहले कि मैं खुद को** एक अच्छा वक्ता कह सकूं।

दूसरी प्रस्तुति पर, मैं थोड़ा बेहतर था। और जब मैंने पाँच या इतनी प्रस्तुतियाँ कीं, तो मैंने अपने नोट्स पर कम और कम भरोसा करना शुरू कर दिया ... और दर्शकों के साथ एक मजबूत संबंध वकिसति कयि। अब, 11 साल बाद, मैं एक पेशेवर वक्ता हूं जो पूरे अमेरकिा में हर साल हजारों लोगों से बात करता है।

लेकिन यह नहीं भूलना चाहिए कि यह सब एक डरे हुए आदमी के साथ शुरू हुआ था जिसने 1988 में बहुत ही बेबाक बात की थी।

उसने अपने सपने का पालन कयि

मैं आपको एक ऐसी महिला के बारे में एक कहानी बताना चाहता हूं, जो कम्फर्ट जोन से बाहर निकलने के बारे में बहुत कुछ जानती है। उसका नाम डॉटी बर्मन है, और 32 साल तक डॉटी न्यूयॉर्क में एक हाई स्कूल के अंग्रेजी शिक्षक थे। फिर भी, 10 साल की उम्र से, वह शो बिजनेस में जाना चाहती थी। उसने इसे कैरियर के विकल्प के रूप में कभी नहीं बताया और इसके बजाय अपने नियमित तनख्वाह और लाभों के साथ शिक्षण की सुरक्षा को चुना।

भय को जेल से भागने का एकमात्र तरीका कार्रवाई है।

- जोये

एक शिक्षक के रूप में काम करते हुए, डॉटी ने गाने लिखना और उनका प्रदर्शन करना शुरू कयि। यह सिर्फ एक शौक था, लेकिन इसने उसके सपने को जिंदा रखा। फिर, 1980 के दशक के अंत में, डॉटी ने एक निर्णय लयि। वह एक शिक्षिका के रूप में शिक्षण से संन्यास लेगी और एक नए करियर को आगे बढ़ाएगी। 1988 की गर्मियों में, उसने अपना इस्तीफा सौंप दयि। फिर आतंक ने वास्तव में उसे मारा। वह अज्ञात में बाहर निकलने के बारे में इतना डर गई थी कि वह उसके साथ थी-

अपना इस्तीफा दे दिया और वापस पढ़ाने चले गए।

लेकिन डॉटी के अंदर कुछ उसके सपने को मरने नहीं देता। छह महीने बाद, 1989 के जनवरी में, उसने अपने डर का सामना किया और सेवानिवृत्त हो गई। उस समय, डॉटी अपने 50 के दशक में था! 1992 में, डॉटी ने अपना एक महिला संगीत कार्यक्रम विकसित किया और प्रदर्शन किया। यह शो एक सुरक्षित शिक्षण कार्य छोड़ने के डर से शो व्यवसाय में जाने के लिए आधारित था!

और 1998 के वसंत में, डॉटी ने, अब 60 के दशक में, अपनी अद्भुत सीडी जारी की, ***आई लव इन माई कम्प्यूटर,***
निःशुल्क मजाकिया, प्रेरणादायक गीतों का एक संग्रह। उन्होंने न्यूयॉर्क सिटी में एक कैबरे में एक संगीतमय प्रदर्शन में इन गीतों का प्रदर्शन भी किया - और थिएटर और कैबरे में मूल गीतों और कहानियों के अपने कार्यक्रमों को प्रस्तुत करना जारी रखा ... साथ ही साथ देश भर के संगठनों के लिए भी।

डॉटी पहली बार स्वीकार करेंगे कि उनका करियर संक्रमण चुनौतियों और असफलताओं से भरा रहा है। लेकिन क्या यह इसके लायक था? डॉटी के अनुसार, "मैं अपने जीवन में कभी खुश नहीं रहा।"

ब्रावो, डॉटी, अपने डर का सामना करने के लिए ... और हमें अपने सपनों का पालन करने के लिए प्रेरित करता है!

अपने डर से भागना एक हारने की रणनीति है।

- जेफ केलर

बस कर दो

राल्फ वाल्डो इमर्सन ने कुछ सरल सलाह दीं, जिनका यदि पालन किया जाए, तो वे आपके जीवन **को बदल सकते हैं। उसने कहा,** ***"जिस चीज़ से आप डरते हैं और डर की मौत निश्चित है।"***

मुझे पता है कि यह सलाह अच्छी है समझदारी, लेकिन कुछ लोग सिर्फ अभिनय करने से डरते हैं। जब आप अपने डर को आप पर हावी होने दें, तो आपके द्वारा चुकाई गई कीमत के बारे में मेरे पहले शब्दों को याद रखें।

अंत में, अपने डर से दूर भागना एक हारने की रणनीति है। यह आपको केवल निराशा और नाखुश लाएगा। मैं आपको बता सकता हूं कि व्यक्तिगत अनुभव से।

कुछ आशंकाओं के साथ कुछ भी गलत नहीं है। सफल लोगों में भय होता है। अंतर यह है कि सफल लोग कार्रवाई करते हैं और होने के बावजूद आगे बढ़ते हैं

डरा हुआ। यह हमेशा आसान नहीं होता है, मैं इसे अनुदान दूंगा। लेकिन आप करेंगे हमेशा अपने बारे में बेहतर महसूस करें जब आप अपने डर का सामना करते हैं।

पछिले 14 वर्षों में, मुझे पूरे अमेरकिा और वदिश में यात्रा करने का सौभाग्य मलिा है ... और हजारों लोगों के साथ बात कर रहा हूं। इस पूरे समय के दौरान, मैं एक ऐसे व्यक्तसि नहीं मलिा, जसिने अपने डर का सामना कयिा ... कार्रवाई की ... और बाद में **पछतावा हुआ। एक भी नहीं! लेकनि मैं मलिा हूं *अनेक* जो लोग मुझे बताते हैं कि वे अपने डर** से पीछे हटने का कतिना पछतावा करते हैं - और अपने सपनों को मरने देते हैं।

जैसा कि मेरे दोस्त बर्क हेड्स अक्सर कहते हैं, " ***उन लोगों में से मत बनो जो अपने पछतावे को अपने सपनों की जगह लेने देता है।*** **"**

इसलिए, खुद को स्ट्रेच करें। अपने डर का सामना करें और अपने आराम क्षेत्र का वस्तिार करने के लिए तैयार रहें। साहस की मांसपेशयिों को कसिी भी अन्य मांसपेशी की तरह वकिसति कयिा जा सकता है - व्यायाम के साथ। और जब आप कुछ बार अपने कम्फर्ट जोन के बाहर एक गतविधि किरते हैं, तो आप जानते हैं कि क्या होता है? वही गतविधि आपके कम्फर्ट ज़ोन का हस्सिा बन जाती है!

जब आप अपनी सुवधिा क्षेत्र का वस्तिार करना चाहते हैं तो एक और बोनस है। जब आप डर से धक्का देते हैं और अपने जीवन के कुछ क्षेत्रों में कदम उठाते हैं, तो आप अन्य क्षेत्रों में भी आत्मवश्विास वकिसति करेंगे। यह सच है! जैसा कि मैं एक वक्ता के रूप में अधकि सहज हो गया, मैं एक बेहतर वक्रिेता भी बन गया ... एक बेहतर व्यापारी ... एक बेहतर श्रोता ... सूची आगे बढ़ती है।

आप इसके चारों ओर नृत्य करने की कोशशि कर सकते हैं जो आप चाहते हैं। जब तक आप असहज होने को तैयार नहीं होते लेकनि आप अपनी क्षमताओं का पूर्ण वकिास नहीं करेंगे। जीवन उन लोगों को पुरस्कृत नहीं करता है जो कठनिाइयों और चुनौतयिों के लिए खुद को उजागर करने से इनकार करते हैं। यह महत्वपूर्ण है कि आप अपने आप को जीतने की स्थतिि में रखें - और इसका मतलब है कि डर के बावजूद कार्रवाई करना।

अपने डर का सामना करें ... और आप अपनी क्षमता को वकिसति करने और रोमांचक, अग्रणी जीवन को पूरा करने के रास्ते पर हैं जसिके आप हकदार हैं। यह एक ऐसा नर्णिय है जसिका आपको कभी अफसोस नहीं होगा!

लेसन 11

वहाँ से बाहर नकिलना और वफिल होना

> वफिलता केवल अधकि समझदारी से फरि से शुरू करने का अवसर है।
>
> - हेनरी फोर्ड

एस वह 26 साल के लिए अपने क्रेडटि कार्ड के बलिों का भुगतान नहीं कर सका।

वह काम की तलाश में 25 बार चली गई। उसे 18 बार
नकिाल दयिा गया था।
उसने $ 22,000 का वार्षकि वेतन अर्जति करने से पहले 26 साल तक काम कयिा।

वह कभी-कभी फूड स्टैम्प पर रहती थी और अपनी कार में सोती थी।

आप शायद सोच रहे हैं, "अगर यह सफलता के बारे में एक कतिाब है, तो आप एक महलिा के बारे में क्यों और कसिके बारे में बहुत कुछ कर रहे हैं?"

मैं आपको बताता हूँ क्यों। ऊपर वर्णति "वफिलता" प्रसद्धि टीवी टॉक शो होस्ट सैली जेसी राफेल है। आप देखए, उसकी तमाम असफलताओं के बावजूद, उसने प्रसारण में कैरयिर के अपने बचपन के सपने को छोड़ने से इनकार कर दयिा।

वह असफल रहने के लिए तैयार थी ... और असफल रहने तक ... जब तक

वह सफल हुई। सैली जेसी राफेल ने लाखों डॉलर कमाए हैं और एक लंबे और सफल टीवी करियर का आनंद लिया है। सभी क्योंकि वह विफलताओं के वर्षों के बावजूद एक महान रवैया रखते थे।

शुरुआत में

यह कैसे है कि सैली जेसी राफेल जैसा कोई व्यक्ति 26 साल की विफलता को सहन कर सकता है और जा रहा है? यदि आप अपने स्वयं के बचपन को देखते हैं, तो मुझे लगता है कि आप देखेंगे कि आपने भी, बार-बार विफलताओं के कारण जबरदस्त लचीलापन दिखाया।

याद है जब आपने सीखा कि साइकिल की सवारी कैसे करें? आपने शायद प्रशिक्षण पहियों के साथ शुरू किया। आखिरकार, जब इन बैसाखियों को हटा दिया गया, तो आपका संतुलन बनाए रखना और कठिन हो गया। आप सीधे रहने के लिए संघर्ष करते हैं, शायद कुछ समय भी गिरते हैं और खुद को खरोंचते हैं। आप विफलता के बारे में एक महत्वपूर्ण प्रारंभिक सबक सीख रहे थे।

जैसा कि आप अभ्यास करते हैं, यह संभावना है कि आपके माता-पिता में से कोई एक आपके निर्देशों को चिल्लाने, आपको प्रोत्साहित करने और संतुलन खोने के कारण आपको पकड़ने के साथ चले। आप डरे हुए थे ... लेकिन उत्साहित थे! आपने उस समय की प्रतीक्षा की जब आप सफल होंगे, जब आप अपने दम पर अंतिम सवारी करेंगे। तो आप इसे हर दिन रखते थे, और आखिरकार बाइक चलाने के कौशल में महारत हासिल करते थे।

अपनी बाइक की सवारी करने में सीखने में आपकी अंतिम सफलता में क्या योगदान **दिया? कुंआ, *हठ* और सरासर *पुनरावृत्ति*,**
निश्चित रूप से। आप इसके साथ चिपके रहने वाले थे चाहे इसमें कितना भी समय लगे! **इससे आपको भी मदद मिली *उत्साही* इस बारे में कि आप क्या हासिल करने के लिए तैयार** हैं - कि आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए शायद ही इंतजार कर सकें। और अंत में, चलो **सकारात्मक के प्रभाव को कम मत समझो *प्रोत्साहन।* आपको हमेशा पता था कि आपके** माता-पिता आपके कोने में थे, आपका समर्थन करते हुए, आपकी सफलता के लिए निहित है।

अपनी बाइक चलाना सीखने के लिए छह साल की उम्र में, आप आशावादी थे ... रोमांचित थे ... और चुनौती को पूरा करने के लिए उत्सुक थे। आप फिर से प्रयास करने की प्रतीक्षा नहीं कर सकते। आपको पता था कि आप इसे अंततः मास्टर करेंगे।

लेकिन ये तो बहुत पहले की बात है।

कल और आज

अब आइए जांच करें कि अधिकांश वयस्क नए कौशल के विकास के लिए कैसे दृष्टिकोण रखते हैं। क्या आप कहेंगे कि वे आशावादी हैं ... रोमांचित ... और चुनौती को पूरा करने के लिए उत्सुक? हम दोनों जानते हैं कि इस सवाल का जवाब "नहीं" है।

मान लें कि हमने वयस्कों के एक समूह को एक नया सॉफ्टवेयर प्रोग्राम सीखने या कंपनी में किसी अन्य स्थान पर स्विच करने के लिए कहा है। सबसे अधिक प्रतिक्रिया कैसे होगी?

वे इससे बचने की कोशिश करेंगे। वे

शिकायत करेंगे।

वे बहाने बनाते हैं कि उन्हें ऐसा क्यों नहीं करना चाहिए। उन्हें अपनी क्षमताओं पर संदेह होगा। वे डरेंगे।

उस छह साल की उम्र में जीवन शक्ति और रोमांच की भावना के साथ क्या हुआ? कुछ नया सीखने के बारे में वह बच्चा एक वयस्क विलाप और कराह में कैसे बदल गया? **वयस्कों के रूप में, हम में से अधिकांश बन जाते हैं** ***बहुत सारी चीजें सीखे बिना*** ***असफलता से जा रही है।*** चिंता, अक्सर हिचकिचाहट होती है क्योंकि लोग हम पर हंस सकते हैं या हमारी आलोचना कर सकते हैं।

- विंस्टन चर्चिल

छह साल की उम्र में, हमें पता था कि हमें बाइक से गिरना होगा और एक नया कौशल सीखना होगा। बाइक से गिरना "बुरी" बात नहीं थी। लेकिन जैसे-जैसे हम बड़े होते गए, हमें अपने लक्ष्य को हासिल करने की प्रक्रिया के अनिवार्य हिस्से के बजाय एक बुरी चीज के रूप में गिरना शुरू हो गया।

जैसा कि मैंने लेसन 10 में बताया है, कुछ नया करने की कोशिश करना असहज हो सकता है, शायद डरावना भी। लेकिन अगर आप अपनी आँखों को लक्ष्य से हटाते हैं और इसके बजाय अपना ध्यान इस बात पर केंद्रित करते हैं कि दूसरे आपको कैसे देख रहे हैं, तो आप खुद एक गंभीर असंतोष कर रहे हैं। एक नया कौशल विकसित करने या एक सार्थक लक्ष्य तक पहुंचने के लिए, आपको वह करने के लिए प्रतिबद्ध होना चाहिए, जो उसे वहां ले जाए, भले ही इसका मतलब नकारात्मक प्रतिक्रिया के साथ हो या आपके चेहरे पर अभी और फिर गिर रहा हो।

सफल लोगों ने अपना रास्ता "विफल" करना सीख लिया है

सफलता। जबकि वे विशेष रूप से नहीं हो सकता है *का आनंद लें* उनकी "विफलताओं", वे उन्हें एक के रूप में पहचानते हैं *ज़रूरी* जीत का रास्ता। आखिरकार, किसी भी कौशल में कुशल बनने के लिए समय, प्रयास और अनुशासन की आवश्यकता होती है ... और जो भी कठिनाइयां उत्पन्न हो सकती हैं, उसके लिए दृढ़ रहने की इच्छा।

ये विफलताएं लाखों डॉलर बनाती हैं

एक पेशेवर बेसबॉल खिलाड़ी का उदाहरण लें। जैसा कि यह आज है, खिलाड़ी जो सिर्फ **मिलता है *10 प्रयासों में तीन हिट* पर है *ऊपर* अपने पेशे में, कई मिलियन डॉलर एक वर्ष** बना रहा है। यह एक 70 प्रतिशत विफलता की दर है! और प्रशंसकों को इसमें कोई शक नहीं होगा कि जब वह हमला करेगा तो उसे ताना मारना होगा।

और बेसबॉल की बात करें, तो सेंट लुइस कार्डिनल्स के मार्क मैकगवायर को देखना एक रोमांचकारी था, क्योंकि उन्होंने 1998 के सीजन में 70 घरेलू रन बनाए थे। वह इतने रोमांचक खिलाड़ी हैं। लेकिन क्या आप जानते हैं कि मार्क मैक्वायर ने 155 बार आउट किया

एक व्यक्ति जो सबसे बड़ी गलती कर सकता है, वह यह है कि एक बनाने से डरना चाहिए।

- एलबर्ट हबर्ड

1998 में? और अपने करियर के लिए, मैकगवायर ने 457 घरेलू रन मारे हैं; फिर भी, वह 1,259 बार मारा गया है। घर के रूप में कई स्ट्राइक के रूप में लगभग तीन गुना है!

जब मैं आपसे सभी समय के सर्वश्रेष्ठ बास्केटबॉल खिलाड़ी का नाम बताने के लिए कहता हूं, जो दिमाग में आता है? मेरा अनुमान है- आईएनजी कि आप में से कई ने तुरंत माइकल जॉर्डन के बारे में सोचा। उसे मेरा वोट मिलता है। मुझे इस आंकड़े के साथ साझा करें - माइकल जॉर्डन का कैरियर शूटिंग प्रतिशत 50 प्रतिशत है। दूसरे शब्दों में, उन्होंने अपने करियर में जितने भी शॉट्स लिए, उनमें से आधे "असफल" थे।

बेशक, यह सिद्धांत खेल तक सीमित नहीं है। हम यह भी जानते हैं कि बिजिनेस स्टार और मीडिया पर्सनैलिटी शो असफल होने के लिए अजनबी नहीं हैं। कई अभिनेता 10 या **15 साल का निवेश करते हैं, स्थायी *सैकड़ों* अपने करियर को लॉन्च करने वाले एक हिस्से** को उतारने से पहले अस्वीकार करना। और फिर, कुछ हद तक सफलता प्राप्त करने के बाद भी, वे अभी भी कभी-कभी बॉक्स ऑफिस फ्लॉप का अनुभव करते हैं।

रात को उन्होंने कॉलेज से स्नातक की उपाधि प्राप्त की, जेरी सीनफेल्ड ने अपना पहला कॉमेडी टमटम किया। यह न्यू में एक कॉमेडी क्लब में था

यॉर्क सटिी। उसने बमबारी की। उस शाम का वर्णन करने के लिए कहा गया, तो सीनफील्ड ने कहा, "यह बहुत भयानक था। यह एक भयानक डूबने वाला एहसास था। " लेकिन उन्होंने नौकरी नहीं छोड़ी। वह रात में अपना स्टैंड-अप रूटीन निभाते रहे। उसके पास बहुत कठिन वर्ष थे। और फिर उन्हें 1981 में जॉनी कार्सन के साथ द टुनाइट शो में प्रदर्शित होने के लिए आमंत्रित किया गया था। वह एक बड़ी हिट थी ... और एक अविश्वसनीय रूप से सफल कैरियर के लिए अपने रास्ते पर।

संक्षेप में, इन सभी व्यक्तियों को एहसास है कि सफलता, काफी हद तक, दृढ़ता का विषय है। यही है, यदि आप कोशिश करते रहें, अपने आप को विकसित करते रहें और रास्ते **में समायोजन करते रहें, तो आप *जा रहा* सफलता के लिए। आपको बस पर्याप्त-चमगादड़** प्राप्त करने की आवश्यकता है ... पर्याप्त ऑडिशन पर जाएं ... पर्याप्त संभावित ग्राहकों पर जाएं।

असफलता से नदारद

मैं आपको दो लोगों के बारे में बताना चाहता हूं जिन्होंने प्रेरणादायक कहानियों के संग्रह वाली एक पुस्तक लिखी। उन्हें लगा कि एक प्रकाशक के साथ सौदा करने में लगभग तीन महीने लगेंगे।

> पहले प्रकाशक के पास उन्होंने कहा "नहीं।" दूसरे प्रकाशक ने कहा "नहीं।" तीसरे प्रकाशक ने कहा "नहीं।" अगले 30 प्रकाशकों ने कहा "नहीं।"

तीन की अवधि में 33 खारिज कर दिया

***वर्षों,* आपको क्या लगता है उन्होंने क्या किया? उन्होंने अपनी पुस्तक दूसरे प्रकाशक को** सौंप दी।

34 वें प्रकाशक ने कहा "हाँ।"

और वह एक "YES" - 33 "विफलताओं" के बाद - क्या की शानदार सफलता का **शुभारंभ किया *आत्मा के लिए चिकन का सूप,* जैक कैनफील्ड और मार्क विक्टिर हैनसेन** द्वारा लिखित और संकलित। यदि आप पिछले पाँच वर्षों में किताबों की दुकान में रहे हैं, तो मैं शर्त लगा सकता हूँ कि आपने वह पुस्तक देखी होगी। वहाँ एक अच्छा मौका है कि **आपने पुस्तकों में से एक को पढ़ा है *चिकन सूप* शृंखला।**

***आत्मा के लिए चिकन का सूप* शृंखला 30 मिलियन से अधिक प्रतियां बेची गई हैं!**

सब क्योंकि जैक कैनफील्ड और मार्क विक्टिर हैनसेन को असफल होने का दृढ़ संकल्प था ... और जब तक वे सफल नहीं हुए, तब तक चलते रहना।

जैक कैनफील्ड और मार्क विक्टिर हैनसेन ने किसको कायम रखा

33 वफिलताओं के माध्यम से? उनका नजरयिा! यदइिन लोगों का नकारात्मक रवैया था, तो वे सोने के एक बर्तन पर गायब होने के बाद पहली या दूसरी अस्वीकृतकि बाद छोड़ देते थे। लेकनि उनका रवैया सकारात्मक और उत्साहति बना रहा - असफलता ... असफलता के बाद ... असफलता के बाद।

अच्छा रवैया क्या है? उनके मामले में, लगभग 10 मलियिन रुपये एपि... और अभी भी गनिती कर रहे हैं!

ओवरनाइट सफलता नहीं

असफलता के वर्षों का अंत करने वाले कसिी अन्य व्यक्तकिा एक और उदाहरण है, सफलतापूर्वक सफल रेडयिो होस्ट रश लम्बिॉघ। सालों के लिए, रश लबिघ ने कम-भुगतान वाली नौकरयिों में काम कयिा और सफल सफलता हासलि करने से पहले उनका मजाक उड़ाया गया। 12 साल तक रेडयिो में छटपटाने के बाद, उसे पाने का आग्रह कयिा गया

सफलता काफी हद तक दूसरों के जाने के बाद फांसी देने की बात लगती है।

- वलियिम फेदर

व्यापार से बाहर। 1979 में, उन्होंने रेडयिो उद्योग छोड़ दयिा और बक्रिी के काम में पांच दयनीय वर्ष बतिाए, जसिके लिए वह अनुकूल नहीं थे। 1983 में, वह रेडयिो पर लौटे और बाकी, जैसा कहिम जानते हैं, इतहिास है।

इसलिए, जब आप इसके ठीक नीचे हो जाते हैं, *"वफिलता" जैसी कोई चीज नहीं है* - केवल परणिाम हैं,

दूसरों की तुलना में कुछ अधकि सफल। वफिलता का मतलब यह नहीं है कआिप पंक्तकि अंत तक पहुँच चुके हैं और यह संभव नहीं है। जब आप नौकरी छोड़ते हैं तो केवल सफलता असंभव है। छोड़ना अंतमि है। लेकनि प्रतबिद्धता और परश्रिम के साथ नरितर प्रयास को सफलता में बदला जा सकता है।

कभी हार मत मानो

1990 के दशक की शुरुआत में, एक मडिवेस्टर्न कंपनी के मालकि ने हमारे कार्यालय को मेरे बोलने के कार्यक्रमों और साथ ही हमारे उत्पादों और प्रकाशनों के बारे में पूछताछ करने के लिए बुलाया। मैंने उसके साथ फोन पर बात की और तुरंत कुछ जानकारी भेजी। जब हमने अनुवर्ती कार्रवाई करने के लिए कहा, तो उन्होंने कहा कविह "इसके बारे में सोच रहा था और अभी तक नरि्णय नहीं लयिा था।

शुरुआत में, हमने हर हफ्ते फोन कयिा। कोई बक्रिी नहीं। फरि, हमने महीने में एक बार फोन कयिा। कोई बक्रिी नहीं। कुछ अवधकि लिए

वर्षों, हम इस सज्जन को बुलाते रहे। हम उसे त्रैमासिक न्यूज़लेटर्स और फ्लायर्स भेजते रहे। और इसके लिए हमें जो कुछ भी दिखाना था वह एक के बाद एक असफलता थी।

लेकिन 1998 के वसंत में, उनकी कंपनी के एक प्रतिनिधि ने हमारे कार्यालय को बुलाया, और मुझे उनकी बिक्री की बैठकों में एक प्रेरक कार्यक्रम पेश करने के लिए काम पर रखा गया। जब मैं व्यक्तिगत रूप से स्वामी से मिला, तो उन्होंने मुझसे कहा, "मैं आपकी दृढ़ता से प्रभावित था। आपके कार्यालय के किसी व्यक्ति ने मुझे वर्षों तक फोन किया ... और हार नहीं मानी।

यकीन है, हम विफलता के वर्षों के साथ रखा। लेकिन यह सब तब था जब हमने वह बिक्री की थी!

मुख्य सवाल

यदि आपको वे परिणाम नहीं मिल रहे हैं जो आप चाहते हैं या असफलताओं से हतोत्साहित हैं, तो खुद से ये सवाल पूछें:

1. *क्या मेरे पास अवास्तविक समय सारिणी है?* शायद आपसे उम्मीद है "कदम छोड़ें" और तुरंत एक भव्य पैमाने पर सफल होंगे। आमतौर पर एक समय में एक कदम चढ़ने से सफलता प्राप्त होती है। और आप हमेशा यह नहीं जानते कि अगले स्तर तक आगे बढ़ने में कितना समय लगेगा। इसलिए, अपने आप के साथ धैर्य रखें - और किसी और के साथ अपनी प्रगति की तुलना करने के लिए प्रलोभन का विरोध करें! आप दूसरों की तुलना में धीमी गति से आगे बढ़ेंगे। एक महान रवैया बनाए रखें ... कार्रवाई करें ... समायोजन करें ... और परिणाम आएंगे।

2. *क्या मैं सच में प्रतिबद्ध हूं?* क्या आपकी जलती हुई इच्छा है? अपने लक्ष्य को पाने के लिए? यह आवश्यक है कि आप करने को तैयार हों *जो कुछ भी यह लेता है* और आप अपने उद्देश्य को पूरा करने से पहले किसी भी विचार को छोड़ दें। बेशक, यह बहुत आसान है जब आप प्रतिबद्ध हों *प्रेम* आप क्या कर रहे हैं। इसलिए, उन लक्ष्यों के बाद जाएं जिनके बारे में आप भावुक हैं, और छोड़ने के बारे में नहीं सोचा।

3. *क्या मेरे बहुत सारे हतोत्साहित करने वाले प्रभाव हैं?* असफल परिणाम निराशाजनक हो सकते हैं। इसीलिए

हमें अपने आप को उन लोगों से घेरने की जरूरत है जो हम पर समर्थन और वशि्वास करते हैं। यदआिप नकारात्मक लोगों के साथ घूमते हैं जो अत्यधकि महत्वपूर्ण हैं या जो अपने स्वयं के जीवन में बहुत कम कर रहे हैं, तो आपकी ऊर्जा और उत्साह सूखा जाएगा। इसलएि, आपको सफलता की ओर प्रोत्साहति करने और प्रशक्षिति करने के लएि व्यक्तयिों का एक नेटवर्क वकिसति करें।

4. क्या मैं सफल होने की तैयारी कर रहा हूँ? **कसिी भी प्रयास में सफलता** पूरी तरह से तैयारी की आवश्यकता है। क्या आप कदम उठा रहे हैं?

क्या आप मुझे सफलता का सूत्र देना चाहेंगे? यह काफी सरल है। अपनी वफिलता की दर को दोगुना करें।

- थॉमस जे। वाटसन

अपने लक्ष्य को पूरा करने के बारे में सब कुछ जानने के लएि? इसका मतलब है कतिाबें पढ़ना, टेप सुनना, पाठ्यक्रम लेना और अपने क्षेत्र में अत्यधकि सफल लोगों के साथ नेटवर्कगि करना। इसका मतलब यह हो सकता है कआिपके साथ काम करने के लएि एक संरक्षक खोजने या एक कोच पाने का मतलब है। सफल व्यक्त हैं

हमेशा **उनके कौशल को तेज करना।**

असफल परणिाम प्राप्त करने वाले अक्सर आवश्यक समायोजन कएि बनिा एक ही चीज़ को बार-बार करते हैं। तो, "संभल"। इस तथ्य को स्वीकार करें कआिप पहले से ही यह सब नहीं जानते हैं और आपको ट्रैक पर रखने और आगे बढ़ने के लएि संसाधन ढूंढते हैं।

5. क्या मैं वास्तव में असफल होने के लएि तैयार हूं? **इसका सामना करें, वफिलता अपरहिार्य है।**

आप *मर्जी* सफल होने से पहले हार का सामना करना। हमारे दलि में, हम जानते हैं कहिमारे सबसे मूल्यवान सबक हमारी वफिलताओं से आते हैं। वकिास के लएि वफिलता आवश्यक है। असफलता को चेहरे के रूप में देखें और इसे सफलता की प्रक्रयिा के स्वाभावकि भाग के रूप में देखें। फरि, वफिलता आप पर अपनी शक्तखिो देगी। सच्चाई यह है कजिब आप असफल होने से डरते नहीं हैं, तो आप सफलता के रास्ते पर अच्छी तरह से पहुंच जाते हैं। अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने की चाहत में एक अपरहिार्य लेकनि महत्वपूर्ण घटक के रूप में आपका स्वागत है।

सफलता में असफलता

आपकी असफलताएं ऐसे अनुभव सीख रही हैं जो आपके द्वारा किए जाने वाले समायोजन को इंगित करती हैं। ***कभी नहीं*** **विफलता से छिपाने की कोशिश करें, उस दृष्टिकोण की गारंटी के लिए, आप** लगभग कोई जोखिम नहीं लेंगे ... और बहुत कम हासिल करेंगे। जैसा कि बेवर्ली ने एक बार टिप्पणी की थी, **"** ***यदि आप असफल होते हैं तो आप निराश हो सकते हैं, लेकिन अगर आप कोशिश नहीं करते हैं तो आप बर्बाद हो जाते हैं।*** **"**

नहीं, आप बंद नहीं करेंगे ***प्रत्येक*** **बिक्री। और आप पैसे नहीं कमाएँगे** ***प्रत्येक*** **निवेश।** जीवन जीत और हार की एक श्रृंखला है, यहां तक कि सबसे सफल के लिए भी। जीवन में विजेता जानते हैं कि आप चलने से पहले रेंगते हैं और दौड़ने से पहले आप चलते हैं। और प्रत्येक नए लक्ष्य के साथ विफलताओं का एक नया सेट आता है। यह आप पर निर्भर करता है कि आप इन निराशाओं को अस्थायी असफलताओं के रूप में मानते हैं या दूर करने के लिए चुनौतियों का सामना करते हैं, या अयोग्य बाधाओं के रूप में।

यदि आप इसे हर हार से सीखने के लिए अपना व्यवसाय बनाते हैं और अंतिम परिणाम पर ध्यान केंद्रित करते हैं जिसे आप प्राप्त करना चाहते हैं, तो असफलता अंततः आपको सफलता की ओर ले जाएगी!

लेसन 12

परिणाम हो जाता है कि नेटवर्किंग

> आप जीवन में वह सब कुछ प्राप्त कर सकते हैं जो आप चाहते हैं यदि आप बस दूसरे लोगों को वे चाहते हैं जो उन्हें प्राप्त करने में मदद करेंगे।
>
> - जिग जिगलर

डब्लयू मुर्गी मैं 1990 के पतन में फ्रीलांस कॉपीराइटर सुट कामेन से मिला, इसने एक अविश्वसनीय शृंखला प्रतिक्रिया को बंद कर दिया जो हमेशा के लिए आपके व्यवसाय को प्रभावित करेगा। जो कुछ हुआ, उसे आपके साथ साझा करूं।

1992 में, सुट के साथ एक योगदान लेखक थे *अमीर सोचो और बढ़ो* समाचार पत्र। सुट के सुझाव पर, उस समाचार पत्र ने मेरे बारे में एक फ्रंट पेज स्टोरी चलाई - और मैं एक वकील से प्रेरक वक्ता होने के नाते कैसे गया। उसी समय, मैंने उस समाचार पत्र के साथ एक समझौता किया, जहाँ वे अपने प्रकाशन के माध्यम से मेरा "एटीट्यूड इज एवरीथिंग" माल बेचेंगे। हजारों वस्तुएं बेची गईं।

अमीर सोचो और बढ़ो समाचार पत्र ने अपने प्रकाशन में मेरे कुछ लेखों को भी चलाना शुरू किया। नतीजतन, मुझे उनके पाठकों से फोन आए और कई बोलने की व्यस्तताओं के लिए काम पर रखा गया।

मुझे जमि डोनोवन नाम के उनके एक सब्सक्राइबर का पत्र भी मलि, जो उस समय न्यूयॉर्क में रहता था। हम अच्छे दोस्त बन गए। जमि ने मुझे INTI पब्लशिगि एंड रसिोर्स बुक्स, अब आपके द्वारा लखिी गई पुस्तक के प्रकाशक के रूप में संदर्भति कयिा

यदि आप सकारात्मक और उत्साही हैं, तो लोग आपके साथ समय बतिाना चाहेंगे।

- जेफ केलर

अपने हाथ में पकड़े हुए। वैसे, जमि ने अपनी स्वयं की दो महान स्वयं सहायता पुस्तकें लखिीं

- *हैंडबुक टू एहापयिर लाइफ* तथा *यह आपकी ज़िंदगी है, ड्रेस रहिर्सल नहीं।*

और ये सभी महान चीजें हुईं क्योंकि मैंने स्टूयू कामेन के नेटवर्क में टैप कयिा ... और फरि

the *अमीर सोचो और बढ़ो* न्यूजलेटर का नेटवर्क ... और फरि जमि डोनोवन का नेटवर्क। नेटवर्कगि की शक्ति भियानक से कम नहीं है!

यदि विकिल्प दयिा जाता है, तो क्या आप बाद में जल्द से जल्द सफल होना चाहेंगे? खैर, नेटवर्कगि अपने स्वयं के प्रयासों का लाभ उठाने और उस गति को तेज करने का एक तरीका है जसि पर आपको परणिाम मलिते हैं। आखरिकार, आप जतिने अधकि ठोस संबंध बनाते हैं, सफलता के अवसर उतने ही अधकि होते हैं।

नेटवर्कगि के लाभ

जबकि आपकी सफलता नश्चिति रूप से है *शुरू होता है* आपके साथ, यह आपके संघों और लोगों के साथ संबंधों के परणिामस्वरूप उच्च स्तर तक बढ़ता है। सीधे शब्दों में कहें, तो आप अपने आप से एक भव्य पैमाने पर सफल नहीं हो सकते।

इसीलिए *नेटवर्कगि* इतना महत्वपूर्ण है। इस पाठ के प्रयोजनों के लिए, आइए नेटवर्कगि को परभिाषति करें *आपसी लाभ के लिए लोगों के साथ संबंधों का वकिास।*

व्यापार क्षेत्र में, नेटवर्कगि के नम्निलखिति लाभ हैं:

- नए क्लाइंट या व्यवसाय लीड उत्पन्न करता है
- रोजगार के अवसर बढ़ाता है
- महत्वपूर्ण पदों को भरने के लिए सही लोगों को खोजने में मदद करता है

- बहुमूल्य जानकारी और संसाधन प्रदान करता है

- समस्याओं को हल करने में सहायता करता है

व्यक्तगित दायरे में, यहां आपके लिए नेटवर्कगि क्या कर सकती है:

- नए दोस्तों से मलिवाकर अपने सामाजकि रश्तिों को बढ़ाएं

- अलग-अलग जातीय, सांस्कृतकि और दार्शनकि पृष्ठभूमकि के लोगों से परचिति होने में आपकी मदद करते हैं
- बहुमूल्य जानकारी और संसाधन प्रदान करें
- अपने आध्यात्मकि वकिास में योगदान दें

अब जब हम जानते हैं कनिेटवर्कगि क्या कर सकती है, तो सवाल यह है कहिम अपने नेटवर्क की प्रभावशीलता को बढ़ाने के लिए क्या कर सकते हैं? मुझे 16 तकनीकों के साथ गुजरना चाहिए जो मैंने उत्पादक पाया है। मामलों को सरल बनाने के लिए, मैंने उन्हें चार अलग-अलग, लेकनि संबंधति, श्रेणयिों में व्यवस्थति कयिा है: 1) रवैया और कार्रवाई;

2) रेफरल; 3) संचार; और 4) अनुवर्ती।

ATTITUDE और ACTION

1. एक जीत दृष्टकिोण परयिोजना। **जब नेटवर्कगि की बात आती है,**

रवैया सब कुछ है! **यदआिप सकारात्मक और उत्साही हैं, तो लोग आपके साथ समय** बतिाना चाहेंगे। वे आपकी मदद करना चाहेंगे। यदआिप उदास और नकारात्मक हैं, तो लोग आपसे बचेंगे, और वे आपको अपने दोस्तों और सहकर्मयिों के हवाले करने में संकोच करेंगे।

2. समूहों और संगठनों में सक्रयि रूप से भाग लें। **प्रभावी**

नेटवर्कगि और रलिशन-बल्डिगि के लिए बकाया भुगतान करने से अधकि है, एक नर्दिेशकिा में अपना नाम डालना और बैठकों के लिए दखिाना। आपको यह दखिाना होगा कआिप समय नकिालेंगे और समूह में योगदान करने का प्रयास करेंगे।

आप कसि तरह की चीजें कर सकते हैं? शुरुआत के लिए, आप समतियिों के लिए स्वयंसेवा कर सकते हैं या नदिशक मंडल के एक अधकिारी या सदस्य के रूप में सेवा कर सकते हैं। अन्य सदस्य आपका सम्मान करेंगे जब वे देखेंगे कआिप अपनी आस्तीन ऊपर रोल करते हैं और कुछ काम करते हैं। वे आपके लोगों के कौशल, आपके चरत्रि, आपके मूल्यों और अंतमि के बारे में भी सीखेंगे, लेकनि कम से कम, आपका रवैया नहीं!

आइए एक पल के लिए स्ट्यू कामेन पर वापस जाएं। वह

वज्ञिापन एजेंसियों के भीतर संपर्क बनाना चाहता था, इसलिए वह 1994 में लॉन्ग आइलैंड एडवरटाइजगि क्लब में शामलि हो गया। स्टु ने तुरंत समूह की बैठकों में भाग लेना शुरू कर दयिा। जब उन्होंने वभिन्नि परयिोजनाओं के लिए स्वयंसेवकों से पूछा, तो स्टु ने **अपना हाथ उठाया। उसे मलि गया *सक्रयि रूप से* शामलि!**

शामलि होने के छह महीने के भीतर, कसिी ने उनसे संपर्क कयिा और कहा, "हम आपके बारे में अच्छी बातें सुनते हैं। तुम एक मेहनती और बहुत ऊर्जावान हो। क्या आप हमारे नदिशक मंडल में शामलि होना चाहेंगे? " जैसा कआिप अनुमान लगा सकते हैं, स्टू ने सहर्ष स्वीकार कर लयिा। और कुछ महीनों के भीतर, उन्हें अपने व्यवसाय में उल्लेखनीय वृद्धदिखिाई देने लगी। जल्दी में

1999 में, स्टु ने मुझे बताया कलिॉन्ग आइलैंड एडवरटाइजगि क्लब के माध्यम से मलि लोगों से उनके वर्तमान व्यवसाय का 50 प्रतशित से अधकि पता लगाया जा सकता है - जसिसे साबति होता है कप्रिभावी ढंग से नेटवर्कगि करके लोग थोड़े समय में बड़े परणिाम प्राप्त कर सकते हैं।

3. अपने नेटवर्क में सर्वर की सेवा करें। **दूसरों की सेवा करना महत्वपूर्ण है**

अपने नेटवर्क के नर्मिाण और लाभ के लिए! तुम्हे करना चाहिए *हमेशा* सोचें, "मैं दूसरों की सेवा कैसे कर सकता हूं?" इसके बजाय "मेरे लिए इसमें क्या है?" यदआिप एक "देने वाले" के बजाय हताश या "लेने वाले" के रूप में आते हैं, तो आप लोगों को आपकी मदद करने के लिए तैयार नहीं पाएंगे। दूसरों के लिए अतरिक्ति मील जाना आपके पास वापस आने वाली अच्छी चीजों के प्रवाह को प्राप्त करने का सबसे अच्छा तरीका है।

गेटर्स करते हैं एन ' टी प्राप्त - -

गोताखोर मलिते हैं।

\- यूजीन बेन्ज

आप दूसरों की सेवा कैसे कर सकते हैं आपका नेटवर्क व्यावसायकि लीड्स या संभावति ग्राहकों को संदर्भति करके प्रारंभ करें। इसके अलावा, जब भी आप एक लेख या अन्य जानकारी देखते हैं जो आपके नेटवर्क में कसिी व्यक्तकि लिए रुचहिो सकती है, तो उस व्यक्तकिो सामग्री अग्रेषति करें।

जब मैं प्रभावी नेटवर्क के बारे में सोचता हूं, तो जो पहला नाम दमिाग में आता है, वह है मार्क लेब्लांक। मार्क उन व्यवसाय स्वामयिों को प्रस्तुतयिाँ देता है जो अपने व्यवसाय को बढ़ाना चाहते हैं और अपने उत्पादों और सेवाओं को बेचना चाहते हैं।

मैंने कई लोगों को संदर्भति कयिा है नशिान। क्यों? वह एक प्रतभिाशाली, सेवा-उन्मुख व्यक्तहै

who has gone out of his way to encourage me... and to help me build my business.
मार्क ने मुझे अपने ही नेटवर्क के लोगों के संपर्क में रखा है जो मेरी मदद करने की स्थिति में हैं। वह अपनी प्रस्तुतियों में मेरी सामग्री वितरित करता है। मार्क उन लोगों में से एक है जो सर्फि देता रहता है ... और दे रहा है ... और दे रहा है। इसलिए लोग मार्क की मदद करना चाहते हैं - और यही एक कारण है कि उसका खुद का व्यवसाय बढ़ रहा है! जैसा कि बाइबल कहती है, "दे दो और यह तुम्हें दिया जाएगा।" यह सच है!

रेफरल

4. यदि आप किसी को संदर्भित करते हैं, तो सुनिश्चित करें कि व्यक्ति रैफरल के स्रोत के ***रूप में आपके नाम का उल्लेख करता है।*** **स्पष्ट हो। मान लेते हैं कि आप जॉन स्मिथ** को अपने ग्राफिक डिजाइनर जेन जोन्स के बारे में बताने जा रहे हैं। आप जॉन से कह सकते हैं, "जेन को फोन दें, और कृपया उसे बताएं कि मैंने आपको संदर्भित किया है।" कुछ उदाहरणों में, आप जेन को फोन कर सकते हैं और उसे बता सकते हैं कि जॉन स्मिथ उससे संपर्क करेगा।

फिर, अगली बार जब आप जेन को देखते या बोलते हैं, तो यह पूछना याद रखें कि क्या जॉन ने फोन किया और यह कैसे निकला। आप जेन के दिमाग में सुदृढ़ होना चाहते हैं कि आप उसके लिए देख रहे हैं और उसे अपना व्यवसाय बढ़ाने में मदद कर रहे हैं।

5. सेलेक्टिव बनो। मिलने वाले हर व्यक्ति का उल्लेख न करें। **सम्मान करते हैं**
आपके नेटवर्क में उन लोगों का समय। "अयोग्य" लीड का जिक्र करने पर खराब **प्रदर्शन होगा** ***आप।*** **अपने आप से पूछें कि कोई विशेष रेफरल है या नहीं** ***वास्तव में*** **अपने** नेटवर्क पार्टनर के लिए मूल्य का होना। ध्यान रखें कि कुंजी कुंजी है

गुणवत्ता, **आप की आपूर्ति की मात्रा की मात्रा नहीं।**

संचार

6. एक अच्छा श्रोता बनें। **क्या आप कभी कुछ बोल रहे हैं-**
एक जो अपने और अपने व्यवसाय के बारे में बताता है
- और कभी भी आपके बारे में पूछने के लिए एक पल नहीं लगता है? हम सभी "मी, मी, मी" प्रकारों में चलते हैं - और वे अंतिम लोग हैं जिनकी आप मदद करना चाहते हैं।

इसलिए, अपनी बातचीत में, अन्य ड्राइंग पर ध्यान केंद्रित करें

लोग बाहर। उन्हें अपने करियर और हितों के बारे में बात करने दें। बदले में, आपको देखभाल, चितिति और बुद्धमिान माना जाएगा। अपने बारे में बात करने के लिए आपको अपनी बारी मलि जाएगी। ज़रूर, यह डेल कार्नेगी 101 है ... लेकनि यह काम करता है!

7। ***समय-समय पर लोगों को फोन करें क्योंकि आप परवाह करते हैं।*** **आपको कैसा** लगता है जब कोई आपको फोन पर कॉल करता है और कहता है, "अरे, मैं सरि्फ आपके बारे में सोच रहा था और सोच रहा था कि आप कैसे कर रहे हैं?" मुझे यकीन है आप एक लाख रुपये की तरह महसूस करेंगे! अगर ऐसा है, तो हम इन कॉल को अधकि बार क्यों नहीं करते हैं?

हर अब और फरि, इसे अपने नेटवर्क में लोगों को कॉल करने के लिए कहें कि वे कैसे कर रहे हैं और अपने समर्थन और प्रोत्साहन की पेशकश करें। ये सही है। कॉल सरि्फ इसलिए कि आप देखभाल करते हैं - और क्योंकि आप जसि तरह से इलाज करना चाहते हैं, वह है।

हर दसिंबर, मैं फोन उठाता हूं और
कुछ ऐसे ग्राहकों को कॉल करें जनिके साथ मैंने लंबे समय से बात नहीं की है।

आप दूसरों को सफल होने में मदद करके सबसे अच्छा और तेज सफल हो सकते हैं।

- नेपोलयिन हलि

इन लोगों में से कई ने वर्षों में मेरी कंपनी से कुछ भी मंगवाया नहीं है। मेरा आह्वान उत्साहति करने वाला है और मेरा एकमात्र एजेंडा अनुकूल होना है। मैं उन्हें कुछ भी बेचने की कोशशि नहीं करता। मैं उस व्यवसाय की सराहना करता हूं जो उन्होंने मुझे अतीत में दयिा है, और मैं सरि्फ सुनना चाहता हूं

वे कैसे कर रहे हैं, व्यक्तगित और पेशेवर।

यदि व्यापार इन कॉलों से आता है, तो

महान।

यदि व्यवसाय इन कॉलों से नहीं आता है,

यह बहुत अच्छा है।

साल-दर-साल, मुझे इसके परणिामस्वरूप व्यवसाय मलिता है

ये कॉल करने की कोई कहेगा, "मुझे उन लोगों के लिए आदेश देने की आवश्यकता है *रवैया सब कुछ है* लैपल पसि "या" हमारी कंपनी की छह महीने में बक्री की बैठक हो रही है, और वे चाहते हैं कि आप एक प्रस्तुति कर सकें। "

कृपया समझें कि यह जोड़-तोड़ नहीं है-
मेरी ओर से tion या बिक्री रणनीति। मुझे उम्मीद नहीं है कि ये लोग मुझे व्यवसाय देंगे। मुझे वास्तव में परवाह है कि वे कैसे कर रहे हैं। व्यवसाय बस उनके साथ फिर से जुड़ने का एक उप-उत्पाद है।

8. लोगों से मिलने के रोज़मर्रा के अवसरों का लाभ उठाएं। **आप**
हेल्थ क्लब में या सुपरमार्केट में लाइन पर - बस कहीं भी उत्कृष्ट संपर्क बना सकते हैं। आप कभी नहीं जानते कि आपका अगला मूल्यवान रिश्ता किस बीज से फूटेगा।

जब मैं सप्ताहांत पर जिम जाता हूं, तो मैं हमेशा "एटीट्यूड इज एवरीथिंग" शर्ट पहनता हूं। यह एक महान आइसब्रेकर है और लोग रवैये के बारे में बात करने के लिए मेरे पास आएंगे। यह मुझे उनके बारे में जानने का मौका देता है

- और उन्हें मेरी कंपनी के बारे में बताने के लिए।

9. हर व्यक्ति को महत्वपूर्ण मानें - न कि केवल "प्रभावशाली" लोगों को। **स्नोब मत बनो। आप जिस व्यक्ति से मिलते हैं (वे हैं या नहीं *मालिक)* आपका कोई मित्र या** रिश्तेदार हो सकता है जो आपके उत्पाद या सेवा से लाभान्वित हो सकता है। इसलिए, किसी मीटिंग या पार्टी में किसी से बात करते समय, उस व्यक्ति को अपना अविभाजित ध्यान दें।

और कृपया मुझसे वादा करें कि आप उन लोगों में से नहीं होंगे जो बात करने के लिए "अधिक महत्वपूर्ण लोगों" की तलाश में घूमते हैं। यह वास्तव में मुझे परेशान करता है। आप किसी के साथ बात कर रहे हैं और फिर उसने किसी को उसकी आंख के कोने से नोटिस किया - कोई ऐसा व्यक्ति जिससे वह आपसे ज्यादा महत्वपूर्ण है! इसलिए वह आपकी बात सुनना बंद कर देता है ... और उस दूसरे व्यक्ति के साथ बातचीत शुरू करने के लिए अचानक टूट जाता है। ऐसा मत करो! हर उस व्यक्ति के साथ व्यवहार करें, जिसका आप सम्मान और सम्मान करते हैं।

10. बैठकों और सेमिनारों में, विभिन्न लोगों से मिलने के लिए इसे एक बिंदु बनाएं। हर सभा में एक ही समूह के साथ मत बैठो। यदि बैठक के भाग के लिए दोस्तों के साथ बात करना बहुत अच्छा है, तो नए चेहरों को पूरा करने के लिए अतिरिक्त प्रयास करने पर आपको अधिक लाभ होगा।

1994 में, मैं वाशिंगटन, डीसी में था, वार्षिक भाग लेने के लिए
का अधिवेशन द नेशनल स्पीकर्स
एसोसिएशन। दोपहर के खाने में, कुछ दोस्तों के साथ बैठने के बजाय, मैं एक मेज पर बैठ गया, जहाँ मुझे कोई नहीं जानता था। उस मेज पर बैठी एक महिला जोआन बर्ज थी - और हमने एक बातचीत की। उनकी कंपनी, ऑफिस डायनेमिक्स, प्रशासनिक कार्यालय के पेशेवरों के लिए उत्कृष्ट प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करती है।

यह पता चला कि जोआन भी एक बड़ा विश्वासी है कि रवैया ही सब कुछ है! और, पिछले पांच वर्षों से, उसने मेरे "एटीट्यूड इज एवरीथिंग" लैपल पिन का आदेश दिया है और उन्हें अपने प्रशिक्षण कार्यक्रमों में कुछ प्रतिभागियों को वितरित किया है। इसके अलावा, जोन अक्सर अपने कार्यक्रमों में मेरे साहित्य को प्रदर्शित करता है, जिसने मेरे लिए व्यवसाय में हजारों डॉलर उत्पन्न किए हैं। सबसे महत्वपूर्ण, जोआन एक अद्भुत दोस्त बन गया है।

मुझे यकीन है कि मुझे खुशी हुई कि मैं उस दिन अपने दोस्तों के साथ नहीं बैठा, क्योंकि मैं एक जबरदस्त अवसर से चूक गया था!

1 1। *अपने सुविधा क्षेत्र से परे जाने के लिए तैयार रहें।* उदाहरण के लिए, यदि आपके पास किसी को अपना परिचय देने का आग्रह है, तो इसे करें! आप यह सोचकर संकोच कर सकते हैं कि वह व्यक्ति आपके साथ बोलने के लिए बहुत महत्वपूर्ण है या बहुत व्यस्त है। यहां तक कि अगर आप घबराए हुए हैं, तो अपने आप को आगे बढ़ने और संपर्क बनाने के लिए मजबूर करें। जैसे-जैसे समय आगे बढ़ेगा, आपको और अधिक आराम मिलेगा।

12। *आपको जो चाहिए, उसे मांगें।* **दूसरों की मदद करके, आपने अब स्वयं सहायता का** अनुरोध करने का अधिकार अर्जित कर लिया है। शरमाओ मत। जब तक आप अपने नेटवर्क में उन लोगों की सेवा करने के लिए अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करते हैं, तब तक वे एहसान वापस करने के लिए तैयार रहेंगे।

जाँच करना

13। *पहली बार किसी से मिलने के बाद शीघ्र नोट भेजें।*

मान लीजिए कि आप रात के खाने में शामिल होते हैं और एक बनाते हैं

नया कॉन्ट्रैक्ट। जल्द से जल्द एक छोटा नोट भेजें, जिसमें बताया गया है कि आपको उससे और उसके साथ मिलकर बात करने में कितना मज़ा आया। अपनी खुद की कुछ सामग्रियों को संलग्न करें और शायद ऐसी जानकारी शामिल करें जो इस व्यक्ति के लिए ब्याज की हो सकती है (जैसे कि ट्रेड पत्रिका और सदस्यता कार्ड का नाम)। पूछें कि क्या कुछ है जो आप इस व्यक्ति की सहायता के लिए कर सकते हैं।

नोट अवश्य भेजें *48 घंटे के भीतर* आपकी प्रारंभिक बैठक के बाद ताकि यह आपके संपर्क के दिमाग में अभी भी ताजा हो।

14. शक्तिशाली प्रस्तुतियों या लेखों को स्वीकार करें। **अगर तुम** एक दिलचस्प प्रस्तुति सुनें या एक महान लेख पढ़ें, स्पीकर या लेखक को एक नोट भेजें और उसे बताएं कि आपने उनके संदेश से कितना आनंद लिया और सीखा है। सौ वसीयत में एक व्यक्ति

> ***हर उस व्यक्ति के साथ व्यवहार करें, जिसका आप सम्मान और सम्मान करते हैं।***
>
> - जेफ केलर

ऐसा करने के लिए समय ले लो - जो करता है!

मैं यह नहीं कह रहा हूं कि बोलने वाले और लेखक विशेष लोग हैं जो पूजा करने के लायक हैं। मुद्दा यह है कि, वक्ताओं और लेखकों ने अक्सर विभिन्न प्रकार के उद्योगों को कवर करने वाले लोगों का एक विशाल नेटवर्क विकसित किया है - एक नेटवर्क जिसे आप टैप कर सकते हैं!

15. जब आप एक रेफरल या सहायक लिखित सामग्री प्राप्त करते हैं, तो ALWAYS आपको धन्यवाद देने के लिए धन्यवाद या नोट भेजता है। **यदि आप अधिक रेफरल** और अधिक उपयोगी जानकारी प्राप्त करना चाहते हैं तो केवल इस सुझाव का पालन करें। यदि आप उस व्यक्ति को पर्याप्त रूप से स्वीकार नहीं करते हैं, तो वह भविष्य में आपकी सहायता करने की बहुत कम संभावना होगी।

16। बधाई कार्ड और पत्र भेजें। **यदि आपके नेटवर्क में किसी को पदोन्नति, पुरस्कार** या कोई अन्य अवसर मिलता है (उदाहरण के लिए, एक बच्चे का विवाह या जन्म) तो बधाई का एक छोटा नोट लिखें। हर कोई पहचाना जाना पसंद करता है, फिर भी बहुत कम लोग लेते हैं

ऐसा करने का समय। इस तरीके से वचिारशील होना ही आपको बाहर खड़ा कर सकता है। परविार के कसिी सदस्य की मृत्यु होने पर कार्ड या स्मारक उपहार भेजना भी उचति होगा।

अपने नेटवर्क का नरि्माण

ऊपर दए गए नेटवर्कगि सुझाव केवल हमिशैल के टपि हैं। आपको अपने स्वयं के कई नए वचिारों के साथ आने में सक्षम होना चाहए। कैसे? अपने पुस्तकालय या कतिाबों की दुकान पर जाकर और नेटवर्कगि पर कई उत्कृष्ट पुस्तकों की खोज करके ... और यह देखते हुए कि अन्य लोग क्या कर रहे हैं और अपने वचिारों को एक तरह से अनुकूल कर रहे हैं जो आपको सूट करता है।

याद रखें कि नेटवर्क समय के साथ नरि्मति होते हैं और महत्वपूर्ण परणिाम आमतौर पर तुरंत दखिाई नहीं देते हैं। इसलए धैर्य रखें! रश्तिों की एक ठोस नींव बनाएं और उन्हें वस्तिारति और मजबूत करना जारी रखें। बड़े पुरस्कार वापस लेने से पहले आपको बहुत कुछ करना होगा।

एक अंतमि बदि: **महान नेटवर्कगि कौशल आपके क्षेत्र में उत्कृष्ट होने का वकिल्प** नहीं हैं। आप एक भयानक पीआर व्यक्तहि ो सकते हैं, लेकनि अगर आप जो कर रहे हैं उसमें प्रतभिाशाली नहीं हैं - और लगातार सीखने और सुधारने - आपके प्रयासों से नरिाशाजनक परणिाम मलिेंगे।

अब, आगे बढ़ो! इन नेटवर्कगि तकनीकों में से कुछ का चयन करें और उन्हें तुरंत लागू करें। अपने नेटवर्क की सेवा और सुधार के लए काम करें। तब आपके पास वास्तव में सैनकिों की एक सेना होगी जो आपको सफल होने में मदद करेगी!

नष्किर्ष

अपना नजरयिा बदलें और आप अपना जीवन बदल दें

अपनी परस्थितियिों को बदलने के लएि, पहले अलग तरह से सोचना शुरू करें।

- नॉर्मन वसिंट पील

एन vent 16, 1998. मनीला, फलिीपींस।

मैंने अभी 20 से अधकि देशों के लोगों को एक प्रस्तुत दिना समाप्त कयिा है। क्या अवश्विसनीय वशिषाधकिार! दर्शकों में से दर्जनों लोग अपना परचिय देने के लएि और मनीला आने के लएि मुझे धन्यवाद देने के लएि आए थे ताकि मैं उनके साथ इन सद्धिांतों को साझा कर सकूं।

जब सब लोग कमरे से बाहर नकिल गए थे, मैं अपनी सारी चीजें इकट्ठा करने वाली थी। लेकनि कसिी कारण से, मैं एक पल के लएि रुक गया। मैंने अपने घर से 8,000 मील दूर इस खाली सभागार को देखा। और मुझे खुद को चुटकी लेना था ... बस यह सुनश्चिति करने के लएि कि मैं सपने नहीं देख रहा था।

मैं 1985 में वापस लौटा, जब मैं अपनी मांद में बैठा, तो नकारात्मक और उदास। मुझे एक वकील के रूप में अपनी नौकरी से नफरत थी और मुझे इस बात का जरा भी अंदाजा नहीं था कि मैं चीजों को कैसे घुमाऊंगा। अब, यहाँ मैं था

फिलिपींस में 1998 के पतन में, दुनिया भर के लोगों को एक प्रेरक संगोष्ठी देने के लिए! "ये कैसे हुआ?" मैंने मन में सोचा।

जवाब मेरे पास जोर से और स्पष्ट आया। *मैंने अपना रवैया बदल दिया।*

आप देखते हैं, जब आप अपना दृष्टिकोण बदलते हैं, तो ब्रह्मांड में चिंगारियां उड़ती हैं। तुम उर्जावान हो। आपको नई संभावनाएँ दिखाई देने लगती हैं। आप हरकत में आते हैं। आप **असाधारण परिणाम प्राप्त करते हैं। इसलिए मैं कहता हूं *जब आप अपना दृष्टिकोण बदलते हैं, तो आप अपना जीवन बदल देते हैं!***

अब मैं आपसे मजाक कर रहा हूं अगर मैंने आपको बताया कि पिछले 14 साल सिर्फ सफलताओं के एक तार थे। इससे दूर। मैं रास्ते में हार और असफलताओं का अपना हिस्सा था। लेकिन इस पुस्तक में मैंने जिन सफलता के सिद्धांतों की चर्चा की है, उन्होंने मुझे आगे बढ़ने की हिम्मत, मार्गदर्शन और शक्ति प्रदान की है।

अपने जीवन पर नियंत्रण करना सीखें

इस पुस्तक को पढ़ने के लिए समय निकालने के लिए मैं आपकी सराहना करता हूं। यह दर्शाता है कि आप वास्तव में अपने विकास में रुचि रखते हैं अविश्वसनीय क्षमता। फिर भी, इस पुस्तक को पढ़ना केवल उस जीवन को जीने का पहला कदम है जिसे आप जीना चाहते हैं। जब आप इन विचारों पर ध्यान केंद्रित करते हैं - और उन्हें लागू करने के लिए कार्रवाई करते हैं - आप बनाने के रास्ते पर हैं

> ***ऐसा करना जैसे कि असफल होना असंभव था।***
>
> - डोरोथिया ब्रांडी

आपके जीवन में कुछ रोमांचक सफलताएँ।

आपने आंकड़े देखे होंगे कि लगभग पाँच प्रतिशत आबादी ही उच्च स्तर की सफलता तक पहुँचती है। ऐसा क्यों है? 14 साल के शोध के बाद, मुझे यकीन है कि यह इस पर आता है:

यह है *दुर्लभ व्यक्ति* जो इस पुस्तक में चर्चा की गई सफलता के सिद्धांतों को लागू करता है *रोज* आधार।

यह दुर्लभ व्यक्ति है जो लगातार सकारात्मक दृष्टिकोण रखता है, यह जानकर कि उसके विचार उसकी वास्तविकता बन जाएंगे।

यह दुर्लभ व्यक्ति है जो अपने द्वारा उपयोग किए जाने वाले शब्दों को देखता है, यह जानकर कि वह सफलता, औसत दर्जे या असफलता के लिए अपने दिमाग को प्रोग्रामिंग कर रहा है।

यह दुर्लभ व्यक्ति है जिसके पास अपने डर का सामना करने की हिम्मत है, क्योंकि यही वह जगह है जहां उसकी क्षमता विकसित की जाएगी
- चीजों को करने से वह करने से डरता है।

यह दुर्लभ व्यक्ति है जो हर काले बादल में चांदी के अस्तर की तलाश करता है।

और यह एक दुर्लभ व्यक्ति है जो एक प्रतिबद्धता बनाता है, एक सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ अनुसरण करता है ... और काम पाने की दृढ़ता है।

मैं आपको उन दुर्लभ व्यक्तियों में से एक होने के लिए चुनौती देता हूं। आपके पास जितना आपने कभी सपना देखा है उससे अधिक बनने की क्षमता है। आपके भीतर महानता है ... और आपका दृष्टिकोण उस क्षमता को अनलॉक करने की कुंजी है। मेरे रवैये को बदलने से मेरी जिंदगी बदल गई। और अगर एक बेहतर रवैया मेरे जीवन में चमत्कार का काम कर सकता है, तो यह आपके लिए चमत्कार का काम कर सकता है!

मैं आपके साथ डॉ। चार्ल्स स्विंडोल के इन शब्दों को साझा करना चाहता हूं, जिन्होंने दृष्टिकोण का सार पकड़ लिया - और यह हमारे जीवन की दिशा पर कैसे हावी है:

> *"मैं जितना अधिक समय तक जीवित रहूंगा, मुझे जीवन पर दृष्टिकोण के प्रभाव का एहसास होगा। मेरे लिए तथ्यों से ज़्यादा मनोवृत्ति महत्वपूर्ण है। यह अतीत से अधिक महत्वपूर्ण है, शिक्षा से, धन से, परिस्थितियों से, असफलताओं से, सफलताओं से, दूसरे लोग जो सोचते या कहते हैं या करते हैं, उससे ज़्यादा महत्वपूर्ण है। यह रंग - रूप, प्रतिभा या कौशल से ज़्यादा महत्वपूर्ण है।*
>
> *यह एक कंपनी को बनाएगा या तोड़ देगा ... एक चर्च ... एक घर।*
>
> *उन्होंने कहा, "उल्लेखनीय बात यह है कि हमारे पास उस दिन के लिए अपनाए जाने वाले रवैये के बारे में एक विकल्प है। हम अपना अतीत नहीं बदल सकते ... हम इस तथ्य को नहीं बदल सकते कि लोग एक निश्चित तरीके से कार्य करेंगे। हम अपरिहार्य को नहीं बदल सकते हैं। केवल एक चीज जो हम कर सकते हैं वह है हमारे पास एक सट्टेबाजी पर खेलना, और यही हमारा दृष्टिकोण है।*

"मुझे विश्वास है कि जीवन 10 प्रतिशत है जो मेरे साथ होता है और

90 प्रतिशत मैं इस पर कैसे प्रतिक्रिया देता हूं। और इसलिए यह आपके साथ है ... हम अपने दृष्टिकोण के प्रभारी हैं। "

बहुत शक्तिशाली शब्द, वे नहीं हैं? चार्ल्स स्विंडोल ने जो सुझाव दिया है, उसे करें और "एक स्ट्रिंग पर खेलें" - आपका एटिट्यूड।

अब समय है कि आप अपने रवैये पर नियंत्रण रखें। अब समय है कि आप अपने जीवन में चमत्कार बनाना शुरू करें।

आगे बढ़ो - अपने आप पर विश्वास करो। अपने सपनों का पालन करने का साहस और **दृढ़ता रखें। और सबसे ऊपर, कभी नहीं, कभी नहीं भूल सकता ... *रवैया सब कुछ है!***

भगवान आपकी यात्रा पर आपको आशीर्वाद दे।

जेफ केलर के बारे में

जेफ केलर, एटट्यिूड के प्रेसडिंट एवरीथगि, इंक। उन संगठनों के साथ काम करते हैं जो अचीवर्स वकिसति करना चाहते हैं और ऐसे लोगों के साथ जो अपनी पूरी क्षमता तक पहुंचना चाहते हैं। जेफ प्रेरणा और मानव क्षमता के क्षेत्र में एक वक्ता, सेमनिार नेता और लेखक हैं।

14 से अधकि वर्षों के लिए, उन्होंने अपना उद्धार कयिा
व्यवसायों, संगठनों, समूहों और शैक्षकि संस्थानों के लिए प्रस्तुतयिों को उत्थान करना।

जेफ एक तरह से ईमानदारी, स्पष्टता और प्रभाव के साथ संवाद करता है जो दर्शकों के दमिाग और दलि को छू जाता है।

प्रत्येक प्रस्तुतयिा सेमनिार वशिष रूप से होता है
व्यवसाय या संगठन की जरूरतों को पूरा करने के लिए डज़िाइन कयिा गया।

वह दो बहुप्रशंसति प्रकाशनों के लेखक हैं -
रवैया सब कुछ है समाचार पत्रकिा **और मुफ्त मासकि ई-मेल न्यूज़लेटर, "यहाँ आपकी सफलता है।"**

जेफ नेशनल स्पीकर्स एसोसएिशन के सदस्य हैं और न्यूयॉर्क में रहते हैं।

अधकि जानकारी के लिए जेफ केलर के प्रेरक पर जानकारी
प्रस्तुतयिों, उत्पादों और प्रकाशनों, कृपया अपनी वेब साइट पर जाएँ http://www.attitudeiseverything.com/

जेफ के सबसे ज्यादा बकिने वाले ऑडयिो प्रोग्राम के तुरंत डाउनलोड के लिए, *अपनी सोच बदलो, अपना जीवन बदलो* के लिए जाओ:
http://www.mp3motivators.com/ . See the special electronic coupon below to save $5.00 as a preferred *Attitude is Everything* reader.

Special Electronic Coupon Saves $5.00 on Instant Download

To collect discount enter this code in the referral box: AIE